People and Computers

CMP

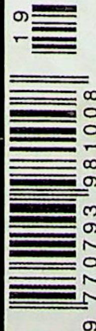
הקרב על הכיס. בעקבות הכרזת מיקרוסופט על מחשב כף יד המתחרה בפאם של 3com (אורי אלוני עמוד 44)

שבועון חדשות ההיי-טק של המדינה למנהלי עסקים וטכנולוגיה • המחיר 19.90 ש"ח באילת 17 ש"ח • גיליון 890 • 1.5.2000

INFORMATIONWEEK

IT גלובלי בישראל: נס?!

עד סוף השנה יימחקו מרשימת החברות הפעילות בענף לפחות חמש: טכם, קונתהל, גלעד, קומפרו ואייפקס ICS. פעילות חברות אלו תאוחד תחת קבוצת נס טכנולוגיות, הנשלטת על-ידי משפחת ולפסון האמריקנית. המנכ"ל ירון פולק (מימין) והיו"ר אהרון פוגל ממצבים מחדש חברה אחת, בעלת אופי בין-לאומי, שתוביל את שוק השירותים ל-IT בישראל (יהודה קונפורטס, עמוד 40)



www.nai.com

מי שומר לך על הרשת





החברה מס' 1 באבטחת מידע בעולם
מעכשיו גם בישראל

חברת Network Associates משיקה את פעילותה הישירה בישראל, ומציעה את מגוון מוצריה המובילים בכל תחום:



האנטי וירוס הנמכר ביותר לרשתות מחשבים. הגנה מושלמת על תחנות עבודה, שרתים, שרתי אינטרנט ושרתי דואר אלקטרוני.



מוצרי אבטחת מידע, FireWall, הצפנת דואר אלקטרוני, מניעה וגילוי חדירות לרשת.



ניטור ובקרה של רשתות מקומיות ומרחביות. הבטחת זמינות גבוהה ופתרון בעיות תקשורת ברשת.



מקיימים אבטחות.

לפרטים נוספים פנו אל המשווקים המורשים: ארטנט: 03-6356191 בינת תקשורת: 03-6458080
כבליקום: 03-9234858 כי אף 1: 03-5617175 צ'יף שיווק בינלאומי: 03-9585588 תים תקשורת: 03-9278444
Network Associates ישראל בע"מ ת.ד. 2486 כפר סבא 46441 טלפון: 09-7643585 פקס: 03-7643586

אורן פלוס

ISRAEL
אנשים ומחשבים
INFORMATIONWEEK
שבועון חדשות ההיי-טק של המדינה למנהלי עסקים וטכנולוגיה www.people-and-computers.co.il

מאחורי הכותרות / יהודה קונפורטס

החלטה אמיצה

כלכלת האינטרנט החדשה, שכוללת את חברות הדוט. קום, חברות הבועה ומצליחניות האינטרנט, אילצה לא מעט הנהלות וארגונים לקבל החלטות כואבות לגבי עתידם, בייחוד לגבי הארגונים שמשחקים בשוק השירותים ל-IT.

אחת ההנהלות שקיבלה החלטה כזו היא חברת נס (NESS - ראה סיפור השער), שבשליטת משפחת וולפסון מניו יורק. מוריס וולפסון, איש עסקים ויהודי בעל לב חם ואוהב ישראל, החל לפני שלוש שנים במסע רכישות של חברות היי-טק. בתוך שנתיים הצליח לרכוש חמש חברות: קונתהל, טכם, אייפקס, ICS וקומפרו. 2300 עובדים, מחזור של 200 מיליון דולרים. לוולפסון ולחבריו להנהלה לא נדרש הרבה זמן כדי לסמן את הכיוון: הפסקת פעילותן של חברות אלה, ואיחודן תחת קורת גג אחת, ובכך לממש את רעיון הגלובליזציה בשוק ה-IT, כלומר להקים גוף בין-לאומי, שבסיסו בישראל וזרועותיו חובקות עולם. אבל המשמעות המעשית היא מחיקה ממפת ענף ההיי-טק הישראלי שמות של חמש חברות, שנחשבו עד לא מכבר למובילות ומרכזיות בענף. זוהי החלטה אמיצה, שתואמת את המציאות החדשה שאנו חיים בה. אבל נס אינה היחידה. בשוק יש עוד חברות שטרם הסתגלו לרוחב הפס החדש והן יצטרכו במוקדם או במאוחר לקבל החלטות שנוגעות לעתידן.

לקחו להם גם את הדומיין

בועז גילמור כותב בגיליון זה על תופעת גניבת הדומיינים (שמות מיתחם) של חברות וארגונים. בשבוע שעבר "נכבש" שם של מיתחם נוסף, שחשיבותו סמלית יותר מאשר מהותית.

מדובר באתר הבית של הסתדרות העובדים הלאומית וקופת החולים שלהם. חדי עין שמו לב, שבמודעות הפרסום בעיתונות מיהרו פרנסי הקופה לרשום על שמם את הדומיין הבא histdarut.com. למי שלא יודע, בישראל עדיין יש גוף לא פחות מוכר, ההסתדרות הכללית של העובדים בארץ ישראל. לגוף זה כנראה אין כסף להקים אתר או לפרסמו ברבים, אבל כאשר הם יתעוררו בוקר אחד זה עלול להיות מאוחר מדי, שכן השם הטבעי של הדומיין שלהם נתפס על ידי המתחרים.

מישהו בוועד הפועל נרדם בשמירה. לתשומת לבך אדוני המזכ"ל, עמיר פרץ!

קריאה נעימה
editor@pc.co.il

אנשים ומחשבים, שבועון ההיי-טק של המדינה במתכונת החדשה InformationWeek, השבועון הגדול בעולם למנהלי עסקים וטכנולוגיה, יוצא לאור לפי הסכם זכויות עם חברת CMP Media Inc., ארה"ב.

נשיא ועורך אחראי: פלי פלד ipeled@ibm.net
עורך: יהודה קונפורטס editor@pc.co.il
סגנית עורך: חגית דורון editor@pc.co.il
כתבים ומשתתפים: אבי וייס, אבנר פרנק, בועז גילמור, ג'ון בן זקן, גור תירוש, זיו מנדל, איילה טולדנו, אבי וייס, , דנה פלד (ניו יורק), יובל ביתן, עו"ד אביב אילון, עודד שלומות,

מו"ל ומנכ"ל: דליה פלד
סמנכ"ל שיווק: פניה כתר
מנהלות מכירות פרסום: נלה הרוש, ענבר כספי
רכזת פרסום: אלינור עטר טל: 6385802
מנהל סטודיו: נתן אייכנבלט studio@pc.co.il
עיצוב: סופי שמוחי, רינת דיין
הפקה: דליה פלד מו"ל בע"מ
מנהלת הפקה: דלי פרידמן
דפוס: גרפוליט בע"מ

כתובת המערכת: יד חרוצים 13, ת"א, ת.ד. 11616 ת"א 61116 טל: 03-6385858
פקס: 6889198, 03-6889207
www.enet.co.il

InformationWeek - Israel contains articles under license from CMP Media Inc. initially translated & reprinted by permission of InformationWeek, copyright 1998© CMP Media Inc. All rights reserved.
www.informationweek.com

Editor in Chief: Peli Peled ipeled@ibm.net
Editors: Yehuda Konfortes, Hagit Doron. editor@pc.co.il
International Editor: Israel Beivar
Reporters: Benny Run, Avner Frank, Ziv Mendel, Ayala Toledano, Yohanan Altman, Ilan Hytner, Avi Viess, Dana-Peled (N.Y.),

Publishing Director: Dahlia Pelled
VP Sales: Fenia Ketter
Sale: Nela Harush, Inbar Caspi
Sales Coordinator: Elinor Atar
Production: Dahlia Pelled Publishers
Production manager: Dahli Friedman
Art/Design: Natan Eichenblat, Sofi Samuchi, Rinat Dayan, studio@pc.co.il
U.S. Coordinator: Dana Pelled
dpelled@pc.co.il

InformationWeek - People & Computers Online:
www.people-and-computers.co.il
Website editor: Benny Run
benrun@internet-zahav.net

People & Computers Ltd. 13 Yad Harutzim, Tel-Aviv, P.O. Box 11616, Tel-Aviv 61116.
Tel: 972-3-6385858, Fax: 972-3-6889207

■ **מכתבים לעורך הראשי פלי פלד** ipeled@ibm.net
■ **מאמרים והודעות למערכת השבועון** editor@pc.co.il
■ **מכתבים והודעות לעורך, יהודה קונפורטס** yehadak@pc.co.il
■ **לסגנית העורך - חגית דורון** editor@pc.co.il
■ **הודעות לפקס עיתון בוקר טוב, יונית מוזס** yonitm@pc.co.il
■ **סטודיו אנשים ומחשבים** studio@pc.co.il
■ **אתר אנשים ומחשבים באינטרנט** www.enet.co.il

מחיר גיליון: 19.90 ש"ח כולל מע"מ
באילת 17.00 ש"ח
מנוי שנתי: 52 גליונות 799 ש"ח כולל מע"מ באילת 683 ש"ח
מנויים חדשים: 6385898
שירות מנויים: 6385867
פקס מנויים: 6889207
שיווק מנויים: עדי פרי
מינהלת מנויים: שרון ריגלר
רכזת מנויים: חגית ועדיה
הפצה לחנויות: בר הפצה

Price per copy: 19.90 I.S.
Subscription Israel: 799 I.S., U.S.A $299
Tel: 972-3-6385888 Fax: 927-3-6889207

Cisco News

לכולם יש עסק עם סיסקו

חשיפה!

סיסקו מציגה: אבטחת מידע לכו-לם!

לכל ארגון יש הרבה מידע. אבל לא לכולם יש אבטחת מידע. בסיסקו, יודעים זאת ולכן מציעים לכל ארגון, בכל סדר גודל, פתרון אבטחת מידע המותאם לאופי הארגון ולצרכיו. פתרונות ה-Security של סיסקו מצטיינים בגמישות רבה ומותאמים לכל סביבות העבודה. לעסקים קטנים, כחלק מנתב הקישוריות לאינטרנט ולעסקים בינוניים וגדולים כמערכת עצמאית. עכשיו, כאשר סיסקו - המובילה בעולם תקשורת המחשבים ואבטחת המידע - מציעה לך פתרונות אבטחת מידע במחירים אטרקטיביים, גם העסק שלך יוכל להנות ממקסימום ביטחון.





התקשר לאקססקום מקבוצת נטקום -
המפיצה המובילה של סיסקו בישראל

03-9273500/8

וגם לך יש עסק עם סיסקו

Accesscom
THE CHANNEL IS THE BRAND

www.cisco.com/il www.accesscom.co.il

הצרכן: מרכז עולמך

Stephanie Stahl

תכנות לניהול יחסי לקוחות: הן מחוללות הרבה קולות וצלצולים של הון להשקעות. הן צומחות בכ-50% מדי שנה. חברות גדולות וידועות - וחברות חדשות וחדשניות - קופצות על העגלה. ברור שזו אחת הטכנולוגיות הלוהטות ביותר השנה. נכון?

ובכן, לאחר שביליתי לאחרונה זמן-מה עם אחד האסטרטגים העסקיים המובילים בעולם, סי. קיי. פראהלאד, פרופסור בביה״ס למינהל עסקים באוניברסיטה של מישיגן, כמעט התחלתי לחשוב שכל ה-CRM הזה הוא טכנולוגיה שהולכת ומתיישנת.

אתם יודעים: עבשה, לא אסטרטגית וזקוקה להחלפה בטכנולוגיה חדשה וחדשנית. אל תבינו אותי לא נכון - פראהלאד לא אמר את זה.

אבל לדבריו, עסקים היום חייבים לחשוב מחדש על עמדתם כלפי הלקוחות, ולהתאים אליה את הטכנולוגיה, את האסטרטגיות ואת התרבות שלהם.

ראשית, שים בצד את הרעיון של ״ניהול לקוחות״. זה לא ריאליסטי ואולי אף שחצני להניח, שאתה יכול להיות המנהל של לקוחותיך.



Stahl. **הלקוח הוא לא רק שם במסד נתונים**

פראהלאד מציין, שבעיקר הודות לאינטרנט ״הצרכנים הופכים לשותפים עסקיים, שתרומתם ליצירת הערך גדולה לפחות כמו זו של החברות עצמן.״

חברות שלא יכירו בכך - ולא יציבו את הצרכן במרכז עולמן העסקי - נמצאות על קרקע טובענית.

אני מוכנה להתערב שגם החברה שלך מנסה להשיג יותר ידע על אודות לקוחותיה. אבל האם תמונה של 360 מעלות על הלקוח היא מציאות או רעיון מופרך? הלקוח הוא לא רק שם במסד הנתונים, קול במרכז הקריאות, עגלת קניות בתור לקופה או הזמנה באתר אינטרנט.

הוא או היא הם אדם אמיתי, עם טעם, תחביבים, תכונות אישיות ודפוסי רכישה מורכבים.

ומה מקומו של הלקוח בעולם העסקי שלך?

INFORMATIONWEEK People and Computers
שבועון חדשות ההיי-טק של המדינה למנהלי עסקים וטכנולוגיה www.enet.co.il

תמונת השבוע

יו"ר CA צ'ארלס וואנג הכריז בכנס משתמשים בניו-אורלינס על כניסת חברתו לתחום העסקים האלקטרוניים

(פלי הנמר, החל מעמוד 24)



בשבוע הבא:

חמישים שנות מיחשוב.

תחקיר על האנשים והחברות שהניחו את התשתיות לענף ההיי-טק בישראל. התחקיר יתפרסם במוסף מיוחד לרגל יום העצמאות ה-52

ד"ר אהוד גרף - מנכ"ל HP-ישראל. יחליף את גיל וייזר שפרש



ד"ר גרף. ממכוניות למחשבים

בתום סדרת ריאיונות ארוכה הודיעה הנהלת היולט פקרד על מינויו של ד"ר אהוד גרף למנכ"ל HP-ישראל. ד"ר גרף מחליף את גיל ויזר, שפרש לאחרונה מהחברה ועבר לנהל קרן הון סיכון.

ד"ר גרף מכהן כיום כמנכ"ל "קמור רכב" - יבואנית BMW בישראל. לפני כן כיהן בתפקידי ניהול בכירים בקבוצת אלול טכנולוגיות ובתעשייה הצבאית.

"אני שמח להצטרף לחברה מובילה וחדשנית ואני משוכנע כי אנו נחזק את המחויבות ארוכת הטווח של HP-ישראל ללקוחות ולשותפים העסקיים במגזרים השונים של המשק, הן הציבורי והן הפרטי", אמר ד"ר גרף. ד"ר גרף ינהל גם את חטיבת הלקוחות הארגוניים של HP-ישראל. הוא מחליף בתפקיד זה את שאול אבירם, שהתמנה לתפקיד בכיר בתחום השיווק והמכירות באמריקה הלטינית.

ד"ר גרף הוא בעל תואר ד"ר בהנדסה אווירונאוטית מאוניברסיטת סטנפורד, בעל תואר שני בהנדסת מבנים מהטכניון ותואר ראשון בהנדסה אזרחית מהטכניון. על תפקיד המנכ"ל התמודדו כמה מועמדים, ביניהם גיל רוזנפלד, שנחשב כמועמד ה"טבעי". רוזנפלדג אמר לאנשים ומחשבים כי הוא מברך על מינויו של גרף ולדעתו זוהי בחירה מעולה. בתשובה לשאלה האם ימשיך לעבוד בחברה השיב בהחלטיות "כן, בהחלט". ד"ר גרף ייכנס לתפקידו בעוד כחודשיים.

יהודה קונפורטס

קומסופט תחשוף מערכת לניהול ולגיבוי מדיות של אינפורמיקס שפותחו בסיוע חברות מישראל

חברת קומסופט, נציגת אינפורמיקס בישראל, תחשוף בכנס משתמשים בשבוע הבא בתל-אביב את מערכת מדיה 360, פתרון לניהול נכסי מדיה, המיועד לעסקים לצורך ניהול נכסיהם הדיגיטליים בפורמטים שונים - קול, טקסט, וידיאו ועוד.

בפיתוח המערכת השתתפו חברות תוכנה ישראליות. "פתרון מדיה 360 של חברת אינפורמיקס מטפל בבעיות העסקיות שבהן נתקל כל ארגון, שצריך ליצור, לאחסן ולהפיץ תוכן", אומר דב פאר , מנכ"ל קומסופט. לדבריו, בין הארגונים הללו אפשר לציין חברות מדיה מסורתיות וחדשות, חברות שידור, הפקת סרטים, רדיו, קמעונאות, הוצאה-לאור, פיננסים, חינוך, ממשלה וניהול מותגים. פאר אומר כי בכך התאימה עצמה אינפורמיקס לעידן החדש של בסיסי הנתונים ואיחסון המידע, הדורש התמודדות עם צרכים חדשים ופתרונות הקשורים עם עידן האינטרנט. מנהלת ערוצי שיווק בקומסופט טכנולוגיות, איריס אגם, מוסיפה: ה-Media360 של אינפורמיקס הוא מוצר בעל פוטנציאל גבוה לשוק הישראלי, ועתה מתנהלים מגעים עם כמה גופים בתחום השידור בארץ, שהביעו עניין רב במוצר. חברות ישראליות - דוגמת אל-און מקבוצת סינטק (פורמולה, Idioma, אופטיבייס, Mate ואחרות - שותפות לפתרון זה, המופעל כבר ב-CNN ב-BBC, ברשות השידור של איטליה - RAI ועוד. אורח כבוד באירוע יהיה ניק אולמרק, לשעבר מנהל פרויקט ארכיון המדיה של ה-BBC, שהיה אחראי להטמעת המערכת ברשות השידור הבריטית, שם עבד במשך 18 שנים, קודם שהקים חברה פרטית העוסקת כיום בתחום ניהול נכסי מדיה. כמו כן ירצה בכנס נשיא ישפאר השקעות, לוני הרציקוביץ, שבחסותו ייערך האירוע. חברת קומסופט טכנולוגיות מקבוצת פורמולה מנהלת את מרכז אינפורמיקס בישראל, האחראי על כל הפעילויות של אינפורמיקס בארץ ומספק פתרונות מבוססי-אינפורמיקס לכל המגזרים. בין לקוחות החברה: קומברס, טלרד, מוטורולה, אמדוקס, אלביט, מי עדן, אלסינט, פלאפון, בזק בינלאומי, NDS, אוסם, איסתא, DHL, BVR ועוד. אינפורמיקס מפעילה בישראל את מרכז אינפורמיקס, המהווה למעשה שלוחת פיתוח של מעבדות החברה בארצות-הברית. רכיבים רבים שיוצאים לשוק על ידי אינפורמיקס מפותחים בסיוע מרכז הפיתוח בהרצליה. זאת



פאר. יחסים הדוקים עם אינפורמיקס

ועוד, לפחות שניים מבכירי קומסופט עברו לעבוד במטה אינפורמיקס בארצות-הברית כדי להיות חלק מצוותי הפיתוח של מוצרים מובילים.

דב פאר רואה בכך הישג גדול לקומסופט ולתעשייה הישראלית, ולדבריו זהו חלק ממשיתוף פעולה עמוק בין אינפורמיקס העולמית לקומסופט. משיתוף פעולה זה נהנים בתי תוכנה ישראליים, שאינפורמיקס מסייעת להם לקדם את מוצריהם ומשתמשת בטכנולוגיות שלהם במוצריה. לא מעט חברות תוכנה גדולות קנו את עולמם בשנים האחרונות בזכות הסיוע העקיף של אינפורמיקס, הבא לידי ביטוי בהקצאת משאבים רבים.

גידול ברווחים

אינפורמיקס הודיעה, כי הכנסותיה ברבעון הראשון של שנת 2000 (שהסתיים ב- 31.3.2000) הגיעו ל-250.9 מיליון דולרים. זהו גידול של 10.3% בהכנסות החברה, לעומת הרבעון המקביל בשנת 1999 שהכנסותיו הגיעו ל-227.5 מיליון דולרים. הרווח הנקי פרו-פורמה הגיע ל-27.0 מיליון דולרים (לעומת 7.9 מיליון דולר ברבעון המקביל בשנה הקודמת), לא כולל הוצאות בעקבות השלמת רכישת חברת Ardent Software.

יהודה קונפורטס

לפרטים 09-9524848 www.hp.co.il



רק המציאות אמיתית יותר

צריך מגבת? אפשר להבין אותך...
זאת משום שהתמונה הודפסה באמצעות טכנולוגיית הזרקת הדיו המתקדמת ביותר בעולם - טכנולוגיית ה- PhotoREt המהפכנית של HP.

היא מאפשרת, לא רק למזג עד 29 טיפות דיו בכל נקודה מיקרוסקופית, אלא גם לעשות זאת במהירות גבוהה במיוחד.
כך שלא משנה כמה אתה לחוץ בזמן, תמיד תוכל להדפיס תמונות מדהימות באיכות צילום.
שום דבר אחר לא יעשה את זה טוב יותר, חוץ מהמציאות עצמה, כמובן.

מדפסות HP PhotoSmart ו-HP DeskJet





מנוע חיפוש לתוכני אקס.אם.אל

חברת Sequoia Software מתכוונת להכריז מחר על Xdex, מנוע חיפוש של תכנים ברשת, שנכתבו בשפת XML.

ב-Sequoia Software טוענים כי Xdex הוא מנוע החיפוש הראשון שנכתב במטרה לשמש כלי בידי מפתחי אתרים, שיכולים למצוא בעזרתו תכני אינטרנט שנכתבו ב-XML, מה שאומר תוצאות חיפוש מפולחות ברמה גבוהה בהרבה ממה שהכרנו עד היום.

לדברי קליי ריצ'ארדסון, מנהל שיווק המוצרים של Xdex, מדובר בכלי הראשון מתוך סדרה של מוצרים, שיאפשרו למפתחי הרשת לנצל את יתרונות שפת XML ליישומי מסחר אלקטרוני. לטענתו, מנוע החיפוש מבוסס XML מאפשר לבצע חיפוש טוב של מידע הודות לשיטת התיוג הנהוגה בשיטה. לדבריו, תיוג זה מאפשר למי שמחפש מידע על מדינת ירדן, למשל, לקבל תשובות רק עבור המדינה ולא עבור הנהר, או יישובים ששמם ירדן.

מנוע החיפוש עצמו משתמש בתוכנת חיפוש מסוג spider, שמסוגלת לאתר מידע XML המתויג בצורות שונות.

כבר כיום יש למנוע החדש לקוחה ראשונה, חברת OpenMLS מקליפורניה.

התוכנה החדשה אינה מוצעת בחינם. נהפוך הוא, מחירה גבוה למדי, 1995 דולרים, והיא מיועדת לפעול על-גבי שרת חלונות NT, שבו היא מיתוספת ליועץ המנהלה של מיקרוסופט.

AMD מקצצת את מחירי מעבדי האטלון

חברת AMD, יצרנית המעבדים למחשבים, הודיעה בסוף השבוע כי היא מקצצת את מחירי מעבדי האטלון מתוצרתה.

מעבדי האטלון הם מעבדי העלית של החברה, שבאמצעותם היא השיגה את אינטל במירוץ להכרזת מעבד הפועל במהירות של 1 גיגה הרץ. המעבדים שמחיריהם ירדו הם מעבדי אטלון במהירויות של 850 מגה הרץ, 900 מגה הרץ ו-950 מגה הרץ, שיימכרו כעת במחיר של 749 דולרים, 799 דולרים ו-899 דולרים, בהתאמה.

מחיריהם של מעבדי האטלון במהירות של 1 גיגה הרץ ושל מעבדי 2-6k יישארו ללא שינוי.בחודש הבא מתכוונת AMD להכריז על מעבדי 2-6K+ למחשבים ניידים. במחצית השנייה של השנה תכריז AMD על מעבדי Spitfire, שהם מעבדי אטלון מוזלים. גם חברת אינטל, מתחרתה של AMD, אינה קופאת על שמריה ומתכוונת להכריז בשבוע הבא על מעבדי סלרון במהירויות של 566 מגה הרץ ו-600 מגה הרץ. השינוי הבולט במעבדים אלה לעומת מעבדי הסלרון הקיימים הוא במעבר לטכנולוגיית 0.18 מיקרון, וכן בשימוש בסט השבבים שבו משתמשים כעת מעבדי הפנטיום 3 של החברה. המעבדים החדשים יכילו זיכרון של 256 קילו בייט על גבי המעבד עצמו, למרות שלא כולו יהיה פעיל.

בהמשך השנה מתכוונת אינטל לרווח את סדרת מעבדי הסלרון, שכבר בחודש הבא יגיעו מעבדים במהירויות של 633 מגה הרץ ו-677 מגה הרץ, ובמחצית הראשונה של שנה זו צפוי להגיע גם מעבד סלרון 550 מגה הרץ המיועד למחשבים ניידים. במחצית השנייה של השנה צפויה אינטל להכריז על מעבדי "טימה", שייועדו גם כן למחשבים מוזלים.

עופר שושני

איי.או.אל נמצאה אשמה בסיוע לפירטיות

בית-משפט גרמני פסק, כי חברת AOL אפשרה לאנשים להחליף קובצי מוזיקה פירטיים באמצעות השירותים שהעניקה להם.

הפסיקה הנוכחית היא רק שיאו של גל המלחמה בתוכנות, המאפשרות העברת קובצי מוזיקה פירטיים, ובראשן תוכנות תואמות נפסטאר, שמאפשרות לכל מי שנרשם אליהן כמנוי לחפש קבצים במחשבים של יתר המנויים ולהעבירם אליו. תוכנות כגון אלה נתבעות בימים אלה בבתי-משפט ברחבי העולם, ועדיין לא ברור מה יעלה בגורלן, למרות שלפי שעה הן משגשגות ביותר.

המשפט בגרמניה החל בשנת 1998, לאחר שחברה גרמנית בשם Hit Box תבעה את AOL, אחרי שהתברר לה כי אנשים הורידו קובצי מוזיקה ללא תשלום בהשתמש בשירותי האינטרנט של החברה. הקבצים שאותם הורידו האנשים היו קבצים דיגיטליים, שנכתבו במקור למכונות קריוקי ועלו כ-15 דולרים לתקליטור. החברה תבעה מ-AOL פיצויים בסך 50 אלף דולרים, אך לעת עתה עדיין לא נקבע מה יהיה שיעור הפיצויים שתשלם AOL. אף שמדובר בניצחון משמעותי ראשון ללוחמים נגד הפירטיות ברשת, עדיין לא ברור האם תוצאות המשפט בגרמניה יגיעו גם לארצות-הברית, ועדיין לא ידוע איך הם ישפיעו על המשפטים הנערכים במקומות אחרים בעולם.

ובאותו נושא, סקר עתידי של פורסטר שיפורסם בימים הקרובים מצא, כי כ-5% ממשתמשי האינטרנט מאחסנים בכוננים הקשיחים של מחשביהם קבצים פירטיים. מתוך קבוצה זאת, 16% מאחסנים יותר מ-50 קבצים כאלה.

אבטחת מידע בקופסה

מבצע השקה מיוחד
כל הקונה E-ppliance
יקבל 50% הנחה על
MACfee אנטי וירוס לכל
התחנות והשרתים ברשת.
המבצע מוגבל עד
30.6.2000



מבית network ASSOCIATES

אורן גלוס

Network Associates מציגה - מהפכה באבטחת מידע!
E-ppliance - פתרון כולל In A Box

לראשונה הנך מקבל פתרון כולל בחומרה לכל צרכי האבטחה הארגוניים אל מול הסכנות באינטרנט. האבטחה מבוססת על שרת SUN Netra-1 בעל 384 מ"ב זכרון, מעבד חזק ומערכת הפעלה היציבה בעולם- Solaris, Eppliance. זוהי פריצת דרך בתחום אבטחת המידע לארגונים באינטרנט.

משפחת Webshield E-100	משפחת Webshield E-300
• שרת SUN Netra-1 • תוכנת Webshield for Solaris מותקנת מראש (אין צורך בהתקנה בתחנות) • הגנת אנטי וירוס מושלמת לאינטרנט • בדיקת תקשורת HTTP ו - FTP • מניעת כניסת וירוסים, סוסים טרויאנים ומזיקים אחרים • אפשרות לחבר שני מכשירים ליצירת פתרון זמינות גבוהה (דגם E-120) • התקנה פשוטה בארון התקשורת (19") • עדכונים אוטומטיים לחתימות וירוסים ישירות מהאינטרנט • עלות ניהול = $0	• שרת SUN Netra-1 • תוכנת Webshield for Solaris ו - Gauntlet Active Firewall • הגנת אנטי וירוס מושלמת לאינטרנט • בדיקת תקשורת HTTP ו - FTP • בנוסף - הגנת FireWall בשיטת Adaptive Proxy הבטוחה בעולם • תוכנת PGP VPN ליצירת רשת תקשורת פרטית וירטואלית • אפשרות לחיבור שני מכשירים במקביל ליצירת זמינות גבוהה (דגם E-310/320) • תמיכה ברשתות של עד 10,000 משתמשים • התקנה פשוטה בארון התקשורת (19")

network ASSOCIATES מקיימים אבטחות.

להזמנות ולפרטים נוספים
כתובתנו החדשה: רנסאנס אלקטרוניקה בע"מ,
רח' יוחנן הסנדלר 5, א.ת. כפר סבא
התקשרו: טל. 09-7643567, פקס. 09-7643566, www.rel.co.il

REL RENAISSANCE
Value Added Distribution for the Internet Era

מבית F1 מערכות

אליראו הישראלית נבחרה לספק אבטחת דואר אלקטרוני למוסדות בריאות בשווייץ

מתחילת ינואר 2000, משנכנס לתוקפו החוק להגנת המידע הרפואי של חולים בשוויץ, נדרש מכל תעבורת מידע אלקטרונית, ובה מידע על חולים, להיות מוגנת.

לפני כמה שבועות הסתיימה התקנת מערכת שרת אבטחת המידע הראשונה של אליראו, PrivaWall, בבית החולים ״טרימלי״, אחד מבתי החולים הגדולים והידועים בשוויץ. PrivaWall, שרת אבטחת דואר אלקטרוני מונחה מדיניות המבצע הצפנה, פיענוח וסריקת וירוסים אוטמטיים, מאפשר להעביר מידע רגיש ופרטי של חולים בין הגורמים השונים המטפלים בתיק הרפואי.

עוד התקנות של המערכת בשוויץ נעשו בחברת הייעוץ BWV St. Gallen, ובשני בנקים: Utobank ו- Swana Bank.

חברת אנוטה תשתתף בכנס VentureOne Premiere

חברת הסטארט-אפ אנוטה (Anota) מיוקנעם (www.anota.com) נבחרה להשתתף בכנס VentureOne Premiere בוושינגטון. אנוטה היא אחת מ-60 חברות סטארט-אפ מכל רחבי תבל שהוזמנו להשתתף באירוע. המשתתפות הן חברות סטארט-אפ בעלות פוטנציאל גבוה ולאחר השקעה התחלתית (seed). משתתפים אחרים הם משקיעי הון סיכון ועוד גורמים בענף.

VentureOne היא חברת ייעוץ ומחקר בתחום הון סיכון המייעצת למשקיעים ומנהלת מחקרים בתחום זה. החברה משרתת כמה וכמה חברות הון סיכון ומשקיעים אחרים המייצגים הון סיכון של 62 מיליארד דולרים. כמו כן משרתת VentureOne עורכי דין העוסקים בהון סיכון.

אנוטה עוסקת בתחום הקישוריות הפנים-ארגונית והקישוריות לאינטרנט של מחשבים ארגוניים, כגון מחשבי מיני ומחשבים מרכזיים (mainframe).

סיסטמטיקס מכריזה על גרסת 2000 לסולידוורקס

סיסטמטיקס הכריזה על גרסת 2000 של ה-SolidWorks, תוכנת התכנון התלת-ממדי. לגרסה החדשה אפשרויות בתחומי ניהול הקבצים, שרטוט מהיר, הרכבות גדולות ותקשורת אינטרנט.

לדברי עודד לבנטר, מנכ״ל סיסטמטיקס, נציגת SolidWorks בישראל, החידושים בגרסת 2000 מבקשים לתת מענה על הצרכים המיוחדים של אוכלוסיית המתכננים המכניים המתרחבת של SolidWorks. מאז הגרסה הראשונה של SolidWorks, זכתה התוכנה בהערכה ובאותות הצטיינות רבים, ויותר מ-300 חברות בעולם יצאו עם יישומי אפליקציה מיוחדים לתוכנה.

מינהל ההגנה השוודי רכש ציוד מנייסלוג

נייס הספקית העולמית של מערכות הקלטה דיגיטליות ופתרונות בקרת איכות, הודיעה כי מינהל ההגנה השוודי בחר בנייסלוג 8.1 להקלטת קול דיגיטלית למגדלי פיקוח בכמה שדות תעופה צבאיים בשוודיה. ערך העסקה נאמד ביותר מחצי מיליון דולרים.

נייסלוג היא מערכת מתקדמת של הקלטה דיגיטלית וארכיון שלה ארכיטקטורה פתוחה המורכבת מחלקי חומרה ותוכנה סטנדרטיים. מידרוג עתידי של המערכת אפשרי ובעלויות נמוכות. מערכת הנייסלוג נבחרה לשימוש בחיל האוויר השוודי בשל אמינותה המוכחת, הטכנולוגיה המתקדמת שלה ואיכותה הגבוהה. עוד מאפיין של המערכת שעמד מאחורי החלטת מינהל ההגנה השוודי הוא ארכיון DVD שמותקן במערכת ההקלטה.

מוטי דור-און, סגן נשיא חטיבת מערכות בנייס שמשרדיה הראשיים בישראל, ולה חברות בנות ומשרדים בארצות הברית, בקנדה, בגרמניה, בצרפת ובאנגליה, אמר: ״אנו שמחים שמינהל ההגנה השוודי בחר בנייסלוג. מדובר בחוזה יוקרתי ביותר מבחינתה של נייס המבטיח את מעמדה העולמי של החברה בתחום ההקלטה במגדלי פיקוח בשדות תעופה.״

יותר מ-150,000 מבקרים פקדו את אתר המוסיקה החוקית של חברת הסטארט-אפ EverAd

בשבועיים הראשונים להפעלתו פקדו יותר מ-150,000 מבקרים את אתר המוסיקה החוקית, בלא תשלום - www.playj.com - של חברת הסטארט-אפ הישראלית EverAd מאור עקיבא שהוקמה ביולי 1999 ובעליה הם היזמים וכמה חברות הון סיכון. מרכז השיווק של החברה בניו יורק.

האתר מבוסס על נגן מוסיקה חדש שפיתחה החברה - נגן PlayJ - המאפשר להאזין לשירים בשעת צפייה בפרסומות על הנגן. טכנולוגיית PlayJ מסייעת למאבק במוסיקה פירטית והיא מאפשרת לחברות התקליטים ולמוסיקאים להרוויח מפרסומות ובכך להתגבר על אובדן ההכנסות, תוצר של הורדה פירטית של שירים מהאינטרנט.

המשתמש רואה את הפרסומת בין שהוא מחובר לאינטרנט בעת ההאזנה ובין שלא. נוסף על הורדת השירים באמצעות נגן PlayJ, מוצע למשתמשים תוסף לנגן הפופולרי Winamp שבאמצעותו מתאפשרת למשתמשי Winamp גישה לקובצי PlayJ.

אמיר ויסברג, יו״ר ומנכ״ל EverAd מסר כי כמות המבקרים הרבה בזמן כה קצר מעידה על הצלחת האתר והצלחתה של טכנולוגיית PlayJ. ״תנועת המבקרים באתר גדלה מיום ליום ולהערכתנו מגמה זאת תלך ותגבר״.

אורקל ישראל תלווה את משקיעי אנג'לס של KPMG

חברת אורקל ישראל תלווה את פורום אנג'לס, שהוקם ביוזמת KPMG, סומך חייקין, הרצוג, פוקס נאמן ושות'.

הפורום הוקם כדי ליצור חשיפה והזדמנות למפגש ושיתוף פעולה בין בכירי המשקיעים בתעשייה הישראלית ליזמים צעירים בראשית דרכם. פעילות הפורום תכלול אירועים, שבהם יוצגו חברות סטארט-אפ בפני המשקיעים וכן ביסוס מאגר מידע של משקיעים, המבקשים להיחשף להזדמנויות השקעה. לדברי חנן מעוז, סמנכ"ל ומנהל פעילות הסטארט-אפ באורקל ישראל, "ההתחברות של אורקל למיזם נובעת מהצורך העז של יזמים וחברות סטארט-אפ, שפונות אלינו עוד בשלב הרעיון ומבקשות עזרה גם בתחומי גיוסי הון, ייעוץ וליווי עסקי."

ג'ון בן זקן

קומפוזיט גייסה עוד 7 מיליון דולרים

חברת קומפוזיט העוסקת בפיתוח בתחום מערכי ה-CALL CENTER ביצעה הנפקה פרטית של 7 מיליון דולרים בהובלת פורמולה ונצ'רס, גיל פלקשר, זאבי מחשבים, קרן ג'פקו היפנית וקרן סטאר, שהשקיעו בחברה גם בסבב הקודם.

המערכת שקומפוזיט מפתחת משלבת על גבי פלטפורמה אחת, יישומים של טיפול בשיחות נכנסות ויוצאות, CTI, מענה קולי אינטראקטיבי, ניהול סוכנים, חיוג יזום, משלוח אוטומטי של פקסים, ועוד. ניתן לשלב חידושים טכנולוגיים, דוגמת CRM VOLP WAP ו-XML. בצד גיוס ההון מינתה החברה למנכ"ל את אדם גור, לשעבר מנכ"ל חברה בת של המימד החדיש.

רד וסיסקו ישתפו פעולה בפרויקט בפיליפינים

Globe Telecom, חברת הטלקום השנייה בגודלה בפיליפינים, תשלב בין התקני הגישה של רד תקשורת מחשבים ובין שדרת האתרנט של סיסקו, לצורך הקמת רשת דיגיטלית רחבת פס חדשה בפיליפינים.

מוצרי רד תקשורת מחשבים, מסוג MAP (Multiservice Access Platform), יאפשרו ל-Globe Telecom לתמוך במגוון שירותים, כולל: ATM, IP, Frame Relay, ISDN וקול. שווי הפרויקט הוא 6.2 מיליון דולרים, והוא אמור להיות רב-שנתי.

השילוב בין סיסקו לרד מאפשר ל-Globe Telecom, ספקית שירותי תקשורת נתונים ושירותי אינטרנט וחברת הסלולר, להקים מערכת משולבת של מידע דיגיטלי, שתיצור רשת ATM אחת לכל הפיליפינים. המערכת תספק תקשורת רחבת פס, שירותים מגוונים ואת היכולת לספק פתרונות משולבים לקול, נתונים ווידאו.

טרנסייל גייסה כ-8 מיליון שקלים בגיוס הון ראשון

חברת הסטארט-אפ טרנסייל, שמפתחת כלי תשלום ברשת האינטרנט, גייסה סכום של 8 מיליון שקלים בסיבוב גיוס הון ראשון, על פי תוכנית השקעות. בין המשקיעים בגיוס נמצאים חברת טכנורוב, ד"ר אדם פייט ומשקיעים פרטיים, ובהם ד"ר גיל דויטש, מבעלי השליטה בחברת אקסלנס השקעות.

דני רום, מנכ"ל טרנסייל: "טרנסייל פותרת את החוליה החלשה ביותר במערכת תשלומי הסחר האלקטרוני - מאגרי המידע בחנויות הווירטואליות, בלי לשנות את סביבת העבודה הקיימת, טרנסייל מוסיפה את שכבת האבטחה החסרה המאפשרת ללקוח לשלוט על כרטיס האשראי שלו, על ידי הפיכת כרטיס האשראי לאקטיבי, ומספקת לקונה תוכנה פשוטה ביותר להפעלה וכיבוי של כרטיס האשראי שלו, באמצעות ססמה." טרנסייל ממוקמת בחממה הטכנולוגית של חברת Net2Seed ובימים אלה מנהלת מגעים מתקדמים עם גורמים פיננסיים וחברות אשראי בין-לאומיות בישראל, באירופה ובארצות הברית ליצירת שיתוף פעולה והשקת אתר ביתא. חברת טרנסייל הוקמה בחודש יולי 1999 בישראל על ידי שלושה יזמים: דני רום, מנכ"ל החברה, איש כספים ושיווק, ששימש בעברו כמנהל כספים בחברות גדולות, חגית יושע, מנהלת המחקר והפיתוח, בוגרת ממר"מ, ודני גנור, איש מערכות שעבד בעבר ב-citybank. בנושא האבטחה של המוצר מייעץ ד"ר אדם פייט, מומחה בעל שם בתחום. בחברה מועסקים כיום כעשרה עובדים והיא נמצאת בתנופת פיתוח.

דבי קאופמן

לירז נכנסת לשותפות בחברת הסטארט-אפ u4Box1 תמורת השלמת הפיתוח שלה

חברת ההשקעות לירז נכנסת לשותפות בחברת סטארט-אפ ישראלית בשם u4Box1. אולם בניגוד להשקעות רגילות לא השקיעה לירז כספים בחברה, אלא קיבלה אחוזי בעלות, שלא פורסמו, תמורת התחייבות לסייע לחברת הסטארט-אפ לסיים את הליך הפיתוח שלה. פרטים אלה מסר מוטי גוטמן, מנכ"ל לירז, בשיחה עם InformationWeek.

חברת u4Box1 מפתחת מערכות EBPP - מערכות לביצוע חשבונות דרך האינטרנט. בלירז רואים בענף זה פוטנציאל גדול לעתיד."נשתמש באנשי מחקר ופיתוח שלנו וכמו כן בטכנולוגיות של חברות הבת שלנו, כמו חברת LEVEL 8, כדי להשלים את המו"פ של u4Box1," הסביר המנכ"ל והוסיף: "ההשקעה שלנו בחברת u4Box1 היא במסגרת מדיניות ההשקעות, שמבוססת על השקעות בחברות שיש להן קשר עם מה שחברות הבת שלנו עושות, קרי - פיתוח יישומי מסחר אלקטרוני ואי ביזנס בארץ ובעולם," אמר גוטמן. משה גרסטנר, מנכ"ל חברת u4Box1, אמר שהוא רואה בלירז שותף אסטרטגי, שלא רק מסייע להם במו"פ אלא גם בתחום השיווק והתמיכה בחוץ לארץ.

ג'ון בן זקן

מ.ל.ל תעשיות תוכנה השלימה ההשתלטות על מ.ל.ל חיפה

מ.ל.ל תעשיות תוכנה ומחשבים, מקבוצת פורמולה, הודיעה שחתמה על הסכם, ולפיו היא משלימה את רכישת חברת הבת שלה, מ.ל.ל חיפה.

עד לביצוע הסכם הרכישה החזיקה החברה ב-52.5% ממניות מ.ל.ל חיפה. 47.5% הנותרים ממניות חברת מ.ל.ל חיפה הוחזקו בידי עזרא דרורי, מנכ"ל החברה.

על-פי ההסכם תרכוש מ.ל.ל תעשיות תוכנה ומחשבים את כל אחזקותיו של עזרא דרורי בחברת מ.ל.ל חיפה בסכום של 5.6 מיליון דולרים, ובכך תשלים את שליטתה ל-100% ממניות החברה.

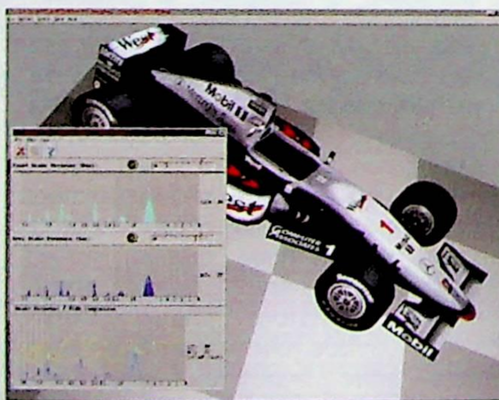
לדברי ערן אלראי, מנכ"ל מ.ל.ל, רכישת מ.ל.ל חיפה, שנוהלה במשך ארבעה עשורים על-ידי עזרא דרורי, היא מרכיב חשוב במהלכיה האסטרטגיים של החברה, שמתמקדת עתה בהרחבת פעילות בתחום שירותי האינטרנט.

"כחלק מהכרזתנו על מערכת ה-ASP (לשכת שירות באינטרנט - Application Service Provider) והשקת הפורטל העסקי לניהול המשאב האנושי hrstatus.com, החלטנו לרכוש את מלוא פעילותה של מ.ל.ל חיפה כדי ליצור בסיס לקוחות רחב יותר."

ראה מה Unicenter מנהלת עכשיו



כשאנו אומרים ש- ®Unicenter מסוגלת לנהל כל דבר, בכל מקום, אנו מתכוונים לכך. כשמכונית הפורמולה אחת MP4/14 מגיעה למהירות של 340 קמ"ש, ופועלים עליה כוחות G של מטוס קרב, היא משדרת מאות MB של מידע לצוות שברחבת הטיפולים. הם משתמשים בו כדי לקבל החלטות תוך חלקיקי שנייה, החלטות שלעתים תכופות משמעותן היא ניצחון או תבוסה. ®Unicenter TNG מסייעת לנבחרת המירוצים West McLaren Mercedes - אחת הקבוצות המנצחות ביותר בהיסטוריה של מירוצי פורמולה אחת - לפרש את המידע החיוני באמצעות הטכנולוגיה המתוחכמת של מנהל/סוכן, וממשק תלת מימדי מתקדם. כל דבר שקורה, מהלחץ ברפידת הבלמים האחורית-שמאלית ועד כיווני השילדה, אפשר לבקר ולנהל באמצעות Unicenter TNG.



ממשק - Real World Interface מנתח את המידה בה נתונים חיוניים, דוגמת הלחץ של נוזל הבלמים מלפנים ומאחור, משפיעים על הביצועים.

תוך התבוננות במידע בדרך חדשה לחלוטין, נבחרת המירוצים West McLaren Mercedes מסוגלת כעת לקבל החלטות חכמות יותר בפחות זמן. בעסק שבו מאית שנייה משמעותה עולם ומלואו, Unicenter TNG עושה את ההבדל. זו רק דוגמה אחת כיצד Unicenter TNG מנהלת התקנים שאינם בתחום המסורתי של טכנולוגיות המידע, עבור סוגים שונים של ארגונים.

התקשר אלינו ונספר לך כיצד Unicenter TNG תסייע גם לך להיות יותר תחרותי.

למידע נוסף חייג עכשיו ל-CA ישראל email: ismarket@cai.com
טלפון 03-7661313, פקס 03-7661414
בקרו באתרנו: www.cai.com\offices\israel

Unicenter TNG®

COMPUTER ASSOCIATES®
Software superior by design.

גידול של 35% בהכנסות סאן ברבעון השלישי

על-פי נתוני הרבעון השלישי של שנת העסקים 2000 שהסתיים ב-26 במרס, הגדילה חברת Sun Microsystems את הכנסותיה ב-35%. הכנסות החברה ברבעון השלישי הסתכמו ביותר מ-4 מיליארד דולרים.

רווחי הנטו של Sun ברבעון השלישי הסתכמו ב-436.2 מיליון דולרים, שהם עלייה של 49% לעומת רווחי החברה בתקופה המקבילה אשתקד. ערך מניית החברה עלה ב-0.26 דולרים, עלייה של 44% לעומת נתוני הרבעון השלישי של שנת העסקים 1999.

בתשעת החודשים הראשונים של שנת העסקים 2000 דיווחה Sun Microsystems על הכנסה כוללת של 10.704 מיליארד דולרים, שהיא עלייה של 29% לעומת התקופה המקבילה בשנה שעברה.

הרווח הנקי בתקופה זאת עמד על 1.065 מיליארד דולרים, שהוא עלייה של 40% ברווחי החברה.

מתחילת שנת העסקים 2000 עלה ערך מניית Sun ב-0.63 דולרים, עלייה של 34%.

"דווקא בתקופת 'משבר באג 2000' גדלה Sun Microsystems והוסיפה לגדול מאז. מערכת ההפעלה החדשה של Sun, Solaris 8, הייתה לבסיס המקובל לגיבוש פתרונות לכלכלת הרשת, וחברת Sun Microsystems חיזקה את מעמדה בעידן הרשת". אמר סקוט מקנילי, נשיא Sun Microsystems.

מרקורי:

שיא בהכנסות ב-Q/1

מרקורי אינטראקטיב (NASDAQ:MERQ), העוסקת בתחום הפתרונות לניהול ביצועי אינטרנט ובפיתוח ובייצור פתרונות בדיקה אוטומטיים ליישומי אינטרנט, דיווחה על תוצאות הרבעון הראשון שנגמר ב-31 במרס 2000.

ההכנסות לרבעון הראשון של שנת 2000 עומדות על 60.4 מיליון דולרים, גידול של 61%, לעומת 37.6 מיליון דולרים שדווחו ברבעון הראשון של 1999.

הכנסות הנטו ברבעון השני גדלו ב-98% והסתכמו ב-9.8 מיליון דולרים, לעומת הכנסות הנטו ברבעון הראשון של 1999, שהסתכמו ב-5.0 מיליון דולרים.

מרקורי אינטראקטיב דיווחה על 0.11 דולרים רווח למניה, לעומת 0.06 דולרים ברבעון הראשון של 1999, שהוא גידול של 83%.

פורבס:

בפעם הראשונה יתרון לערכת WINTEL במבחני ביצועים שנערכו על מערכות של יוניקס

המגזין פורבס מדווח שלפני כחודשיים הצליח שרת של קומפאק המבוסס על 96 שבבי אינטל ותוכנות שרת של מיקרוסופט (Windows 2000 ו-SQL Server 2000), לשבור את שיא המהירות העולמי שיבמ הציבה רק חודשים אחדים קודם לכן באמצעות מחשב גדול מבוסס UNIX.

הפרט המביך, אך המשמח מבחינת קומפאק ואינטל, הוא הבדלי המחיר בין שתי המערכות - מחשב ה-UNIX עולה פי שניים, ולמרות זאת שרתים מבוססי אינטל שבשל שיקולי ביצועים/מחיר מבוקשים זה זמן, ניצחו הפעם גם בביצועים עצמם.

התגובות של יבמ ו-SUN מסתכמות בשלב זה באמירות בחצי פה ולפיהן קומפאק רימתה במבחני הביצועים או לפחות שברה את הכללים לצורך יחסי ציבור זולים. "אני מאוכזב מקומפאק," אומר דייוויד גילארדי, מנהל מבחני הביצועים ביבמ.

בתחילת שנות ה-90 דחקו את מחשבי ה-MainFrame של יבמ, ששלטו עד אז בשוק, מערכות זולות יותר, מבוססות UNIX, של HP, SUN ואחרות. עכשיו, אותן מכונות UNIX, ובהן גם זאת שפיתחה יבמ עצמה, נדחקות הצידה בגלל קבוצת חברות שמחדירות שרתים מבוססי אינטל. המכונות האלה, במחירים הנמוכים, יהיו בעלות השפעה ניכרת על חברות רעבות לכוחות-סוס כדי להריץ אתרי אינטרנט.

נתוני מבחן הביצועים מציבים את קומפאק ביתרון של 67 אחוזים במהירות, והנתון הטוב והחשוב באמת מבחינת קומפאק הוא המחיר: 4.3 מליון דולרים, עלות מערכת קומפאק, לעומת 7.1 מליון, עלותה של מערכת יבמ, ו-13.1 מיליון, עלות מערכת UNIX של SUN.

וכך אינטל ושותפיה סוגרים בצעדי ענק את הפער מול היריב המר והגדול יותר.

גיגה אינפורמיישן:

הטלוויזיה האינטראקטיבית "תקועה" בגלל מחסור ביישומים אטרקטיביים ובתוכנות שפועלות היטב ב-Web

הבעיה הגדולה והחמורה ביותר של הטלוויזיה האינטראקטיבית היא המחסור בתוכנות שפועלות היטב ב-Web. כך נאמר בעדכון שהוציאה חברת המחקר והייעוץ גיגה אינפורמיישן גרופ, על תחום הטלוויזיה האינטראקטיבית.

חוסר השילוב שבין טכנולוגיה מסוגים שונים (ממירים דיגיטליים, שידור בפס רחב, טלוויזיה ברזולוציה גבוהה ועוד) ובין אפליקציות מעניינות (משחקים, משחק אלקטרוני, שילוב חדשות מהאינטרנט ומהווידיאו) הוא הגורם העיקרי לעיכוב, והסיבה שהטלוויזיה האינטראקטיבית עדיין אינה סטנדרט.

"אפשרות אטרקטיבית אינה שיחה אינטראקטיבית (צ'אט) עם שחקנים בשעת שידור סרט, אבל יכולה להיות תגובה בזמן אמת לשאלות הנשאלות בשעשועון או במשחק טלוויזיוני כלשהו, בד בבד עם המשתתפים בו, או שידור מהדורת חדשות מתומצתת שכל ידיעה בה אפשר להרחיב לפי בחירת הצופה. עם זאת, האפליקציה הטובה ביותר יכולה להיות שילוב של הזרמת חומר מבוסס-Web וכן הזרמת סרטים ותוכניות בו זמנית. אז יוכל הצופה לעצור את התוכנית או את הסרט בכל זמן, כמו במכשיר וידאו ביתי, לעבור ל-Web, לקבל מידע, ולאחר מכן לחזור ולצפות בתוכנית או בסרט, בלי להחמיץ פרט כלשהו," אומר האנליסט מחברת גיגה, רוב אנדרלה.

בעדכון של גיגה נאמר כי נראה שהכנסות מקנייה מקוונת יהיו אחד מאפיקי ההכנסה הראשיים בטלוויזיה האינטראקטיבית. כמו כן, כדי להגביר את סיכויי החדירה של הטלוויזיה האינטראקטיבית לשוק, נחוץ להעלות את רמת הרזולוציה של מכשירי הטלוויזיה ובכך לשפר את חוויית הצפייה. לשם כך צריך שיוזלו מחירי טלוויזיות מסוג HDTV.

ארגון מחדש וירידה ברווחיות ובהכנסות יוניסיס ברבעון הראשון

חברת המיחשוב יוניסיס דיווחה על רווח נקי של 106.5 מיליון דולר ברבעון הראשון של שנת 2000 או 34 סנט למניה, לעומת רווח נקי של 109.9 מיליון דולר או 31 סנט למניה ברבעון המקביל ב-1999.

החברה פרסמה הודעה מקדימה ולפיה הכנסותיה ברבעון הראשון עלולות להיות מושפעות לרעה מהגידול הנמוך מהצפוי במכירות בעקבות המעבר לשנת 2000 וההטמעה של מודל ארגוני חדש.

יוניסיס דיווחה שהכנסותיה ברבעון ירדו ב-8%, מ-1.82 מיליארד דולרים ברבעון הראשון אשתקד ל-1.67 מיליארד דולרים ברבעון הראשון השנה.

תוכנת ניהול חדשה של וריטאס לסחר אלקטרוני

בועז גילמור

חברת התוכנה וריטאס, יצרנית יישומי ניהול אחסון ארגוניים, הכריזה על "וריטאס" - תוכנה המרחיבה את מערך מוצרי הניהול של החברה לבקרה ואל-כשל של אשכולות מחשב מבוזרים ברחבי העולם.

ישראל כהנא, מנהל אגף מוצרי ניהול נתונים במ.ל.ס, נציגי וריטאס בארץ, אומר כי התוכנה, המנהלת מספר רב של התקנות אשכול (Clusters), ומיועדת בעיקר עבור לקוחות הבונים פלטפורמות סחר אלקטרוני בעלות זמינות אופטימלית, מיישמים תהליכי התאוששות מאסונות, או דורשים בקרה על כל המערכות הקריטיות ממרכז תפעול יחיד. "התפוצה הגוברת של סחר אלקטרוני מעלה את רמת הזמינות הנדרשת לתשתיות אינטרנט כדי לקבל זמינות אופטימלית", אומר ישראל כהנא. "עבור אתר סחר אלקטרוני, משמעות השבתת מערכת היא איבוד הכנסות, הקטנת נאמנות לקוחות והשפעה שלילית על ערך האתר לבעלי המניות. באופן מסורתי שימשו מערכות אל-כשל קנייניות להטמעת פתרונות לאופטימיזציית זמינות, אך תשתיות האינטרנט הפתוחות פועלות על אשכולות של שרתי יוניקס וחלונות NT". על-פי מחקר של פורסטר, אתר סחר אלקטרוני טיפוסי יכול להפסיד יותר מ-100,000 דולרים בשל השבתת מערכת. בפועל, מרבית האתרים משיגים זמינות של 99.4% בלבד, המשאירה אותם חשופים למתחרים ולאיבוד הכנסות.

יוניסיס תשפר הזמנות להפלגות נופש באתר GoCruiseDirect.com

סטרלינג טכנולוג'י גרופ בחרה בחברת המיחשוב יוניסיס כשותף טכנולוגיית E-business שלה, לסיוע בדרישות הטכנולוגיות של GoCruiseDirect.com.

מדובר באתר אינטרנט שיספק קשר שקוף בין קווי הפלגות נופש (קרוזים), משרדי נסיעות ולקוחותיהם, ויאפשר לבצע יותר הזמנות להפלגות נופש באמצעות האינטרנט. בחוזה ששוויו 1.7 מיליוני דולרים לשלוש שנים, תספק יוניסיס שירותי מיקור-חוץ של מערכות Unisys e-@ction מבוזרות, הכוללות שרתים, רשת תקשורת, מרכז תמיכה למשתמשים (Helpdesk) ותמיכה טכנית. מנחם בוסטין, מנכ"ל יוניסיס ישראל, אומר כי פתרון ה-E-business יאפשר ל-GoCruiseDirect.com להרחיב את אופציות נסיעות התענוגות עבור צרכנים.

מג'יק וסילבר-נט חתמו על עסקה בשווי 300 אלף דולר

מג'יק וסילבר-נט הישראלית הודיעו על עסקה משותפת, במסגרתה רכשה סילבר-נט מערכת eService, ומג'יק רכשה מסילבר-נט מערכת לניהול משאבים פיננסים ארגוניים, במסגרת העסקה תבצע מג'יק שדרוג מערכת Client Server 8.3 מבית סילבר-נט, לגרסת אינטרנט. שווי העסקה 300 אלף דולר.

"למג'יק סניפים הפזורים בכל העולם, אשר מנהלים מערכת קשרים פיננסיים ענפה, עם ספקים, בתי תוכנה ומפתחי מג'יק. בנוסף, ניהול הפעילויות העסקיות באינטרנט מצריך מאיתנו מערכת ניהול תזרים מזומנים מדוייקת אשר תעקוב, באופן מקוון, אחר פעולות פיננסיות הנעשות במקביל בכל הסניפים" אמר דויד ווסטלר, מנכ"ל מג'יק ישראל.

מערכת eService, מנהלת את כל תהליך מתן השרות על פי עקרונות החברה ומאפשרת ללקוח ליצור שאילתות שירות באתר האינטרנט, לעקוב אחר סטטוס הטיפול בהם ולסקור את מאגר המידע לרישומים טכניים (Technical notes). אתר האינטרנט של הארגון, הופך להיות כלי ניהול ושליטה מרכזי ומאפשר קבלת מידע בזמן אמת, הן ללקוחות והן לדרג המנהלי. "הפריסה העולמית של התקנות FRM מצריכה תמיכה ומתן שירותים, הן ללקוחות והן למפיצים, במשך 7 ימים בשבוע, 24 שעות ביממה.

הרחבת פעילות החברה העלתה את הצורך במערכת ניהול ושליטה, המאפשרת קבלת מידע מעודכן בזמן אמת.

הבחירה במערכת ה-eService היתה הטובה ביותר עבורינו" אמר דני גודלשטיין, מנכ"ל סילבר-נט.

אייפקס יוזמת כינוס בנושא ההתפתחות הטכנולוגית בישראל

קרן ההון סיכון אייפקס פרטנרס תקיים בחודש הבא כנס בינ"ל בישראל. בכנס תידון שאלת התפתחות התעשייה והטכנולוגיה.

אייפקס פרטנרס היא קבוצת קרנות להשקעה, שמספקת מימון פרטי לעסקים יזמיים ברחבי העולם. פעילות אייפקס פרטנרס כוללת השקעות בעסקים מסורתיים, בשירותים ובחברות היי-טק.

אייפקס ישראל היא חלק מאייפקס פרטנרס, שמספקת אפשרויות השקעה להון פרטי במיזמים באירופה ובארה"ב. לאייפקס ישראל שתי קרנות, הראשונה בהיקף של 40 מיליון דולרים וקרן אייפקס ישראל II בהיקף של 100 מיליון דולרים.

בחצי השנה האחרונה הנפיקה תשע חברות אינטרנט בבורסות השונות בארה"ב ואנגליה וגייסה כחצי מיליארד דולרים. בכנס שייערך בירושלים ישתתפו 60 שותפי הקרן מרחבי העולם, ביניהם רונלד כהן, יו"ר אייפקס פרטנרס, אלן פטריקוב, יו"ר פטריקוב ארה"ב, מוריס גיניו, מנהל המשרד בפאריס ועוד. בכנס יינתנו הרצאות בארבעת סוגי ההתמחות העיקריים של הקרן: תקשורת, בריאות, טכנולוגיות מידע וביוטכנולוגיה.

דבי קאופמן

סי-סנד מגייסת 15 מיליון דולרים

חברת SEASAND, חברת סטארט-אפ ישראלית, שפיתחה את מערכת ה-TOMEO, שבאמצעותה ניתן להמליץ על מוצרים ברשת ולקבל עמלה מאתרים מסחריים שונים, עוברת דירה. השבוע היא עוברת ממשרדיה ברמת גן למשרדים חדשים במגדל רסקו ברחוב פרישמן בתל אביב.

המעבר למשרדים חדשים וגדולים הרבה יותר בבניין חדש ממחיש את התרחבותה המהירה של החברה.

סיסנד היא חברה פרטית, שנמצאת בבעלותם של אלי שחם ומשקיעים פרטיים ומוסדיים נוספים. החברה גייסה 2.5 מיליון דולרים בגיוס ראשון, ועכשיו נמצאת בתהליכי גיוס של 15 מיליון דולרים נוספים במסגרת הנפקה פרטית. הכסף מההנפקה ישמש לה להמשך המחקר והפיתוח, להרחבת השיווק ולהעברת משרדי ההנהלה והמכירות מישראל לארה"ב.

ג'ון בן-זקן

סיסקו תייעץ לממשלת בריטניה

סיסקו סיסטמס, תייעץ לממשלת בריטניה איך לשפר את הגישה לטכנולוגיות מידע במדינות העולם השלישי. על כך הכריז זה לא כבר טוני בלייר, ראש ממשלת בריטניה. סיסקו תשתתף בפרויקט שתנהל המחלקה לפיתוח בינלאומי בבריטניה, פרויקט שיחקור איך טכנולוגיות חדשות יכולות לסייע להכשיר מורים במדינות עניות ולשפר את כישוריהם.

הפרויקט יתמקד באפריקה, ששם יש להגדיל את כמות המורים ב-6% בכל שנה כדי להדביק את שיעור גידול האוכלוסייה. על-פי המחלקה לפיתוח בינלאומי בבריטניה, מורים בארצות לא מפותחות מתקשים לזכות בהכשרה בתחום החינוך, והאינטרנט יכולה לסייע בפתרון בעיה זו בתור כלי ללימוד מרחוק.

"נשקפת סכנה אמיתית שיועמק הפער בין ארצות עשירות ובין ארצות עניות", אמר טוני בלייר. "אם המטרה שלנו היא לספק חינוך יסודי בכל רחבי העולם עד שנת 2015, עלינו לפעול לצמצום הפער".

אמזון - גם בית מרקחת

בפורטל אמזון יש קישור ל-Drugstore.com המספק ללקוחות אמזון גישה למוצרי בריאות וקוסמטיקה. זאת הפעם הראשונה שאמזון מקצה חלק קבוע בפורטל שלה לטובת חברה אחרת.

הקישור החדש מופיע בראש עמוד הבית לצד הקישורים הקיימים לספרים ולמוסיקה ודרכו, כאמור, אפשר לקנות מוצרי קוסמטיקה. הקישור החדש אינו מבטל את הקישור הקודם ל-Drugstore.com. וכך הלקוחות יכולים להיכנס לחנות גם בלי לעבור תחילה באמזון.

בינתיים עגלת הקנייה באמזון תהיה נפרדת משל Drugstore.com, ושיווקם של מקצת המוצרים אף יהיה שונה בין שתי החנויות. ב-cnet פורסם כי אמזון חתמה זה לא כבר על הסכם דומה עם חברת Living.com, אתר סחר אלקטרוני שמתמחה במכירת מוצרי בית, כמו סלונים פינות אוכל וכיוצא באלה. מניות שתי החברות הן כיום בידי אמזון.

בועז גילמור

נובל תספק באינטרנט מערכת מסרים על פלטפורמות של Sun Solaris ולינוקס

נובל מרחיבה את NIMS - רכיב מרכזי באסטרטגיה של שירותי פורטל ברשת DENIM - לשוקי Sun Solaris ולינוקס, כדי לענות על הביקוש הגובר והולך לשירותי מסרים המאובטחים, מפשטים וממציצים את סביבות ה-e-business. NIMS הוא שירות מסרים רב פלטפורמי שיחס העלות/תועלת שלו גבוה מבחינת ניהול מרכזי של מיליוני או אפילו מיליארדי חשבונות של לקוחות, תהיה תשתית החומרה אשר תהיה. נובל גם הודיעה כי הגרסה של מערכת המסרים המתקדמת שלה, GroupWise (הנושאת את שם הצופן Bullet Proof), תפעל טבעית על הפלטפורמות של Sun Solaris ולינוקס. אספקת המוצר צפויה לסוף השנה. NIMS על פלטפורמות של Sun Solaris ולינוקס יהיה מוצר המוצע לספקי שירותי אינטרנט (ISPs) ולספקי שירותי יישומים (ASPs). המוצר מיועד לענות על סוגיות הניהול והאינטגרציה הייחודיים שעמן מתמודדים ספקי שירות, ולספק להם חבילת מסרים מאוכסנת (hosted) שהיא גם סקלאבילית ביותר וגם קלה לניהול לרוחב כל הפלטפורמות המובילות. מתוך מינוף NDS eDirectory - שירותי ספרייה המספקים סקלאביליות ואבטחה - מספק NIMS שירות דואר אלקטרוני hosted עתיר ביצועים, שהוא אידיאלי מבחינת ספקי שירות הרוצים לספק שירותים אמינים בעלויות נמוכות יותר.

יבמ תשקיע 400 מיליון דולרים במיזם חדש לעידוד שוק רשתות האחסון - SAN

יבמ תשקיע 400 מיליון דולר במיזם חדש לעידוד שוק רשתות האחסון - SAN - ולניצול הפוטנציאל העסקי הנובע מגידול בכמויות המידע והנתונים, תוצר של תהליכי העסקים האלקטרוניים.

כדי להתמודד עם אתגרי האחסון החדשים, הכריזה יבמ גם על סל מוצרים חדשים, על שירותים, על מתקני ניסוי אזוריים לשילוב מערכות ויישומים, ועל הרחבה ניכרת של כוח המכירות הכלל-עולמי שלה - שמטרת כולם לספק לשוק פתרונות של רשתות אחסון המבוססים על תקנים פתוחים. הפתרונות והשירותים שמציעה יבמ, יסייעו ללקוחות לנהל ביעילות מידע ותנועות עסקיות ברשתות שרמת מורכבותן גדלה והולכת.

יבמ צופה כי המהלך הנוכחי יבסס את מעמדה, וכי היא תהיה החברה היחידה בתעשייה שתציע הן את המוצרים, הן את יכולות הפעולה בסביבה פתוחה, הן שירותים והן ניסיון מוכח בניהול ובשילוב מערכות. מרכז ההדרכה וההדגמה הראשון של יבמ ליישומי SAN באירופה נחנך בחודש שעבר בעיר לה-גוד, סמוך לניס שברביירה הצרפתית. המרכז יריץ יישומי SAN, ובהם מאגרי דסקים וקלטות. בסך הכול מקימה יבמ עם שותפיה העסקיים כ-50 מרכזי הדגמה סביב העולם.

מרכזים חדשים לבדיקות של פתרונות לרשתות אחסון תקים יבמ במונטפלייה שבצרפת, במיינץ שבגרמניה ובמנקוהארי שביפן.

הדגמים החדשים של ה"כריש"

הדגמים החדשים של ה"כריש", מערך האחסון הארגוני של יבמ שהוצגו עתה, כוללים מעבד RISC בעל 64 סיביות, 16 ג'יגה-בייט של זיכרון מטמון, וערוצי PCI אחרים, בשילוב המניב שיפור של עד 100% בביצועים הכוללים של המערכת.

ארכיטקטורת אבני-הבניין של יבמ, מאפשרת ללקוחות קיימים של מערכי אחסון מסדרת ה"כריש" לשדרג את הציוד שברשותם לשימוש במעבדים החדשים.

תוכנת ניהול האחסון המתקדמת של יבמ תומכת בניהול חכם של עותקי נתונים ובתקשורת ערוץ סיב אופטי.

יבמ הכריזה גם על מערכות משופרות המבוססות על תקני התעשייה לתקשורת סיב אופטי למערכי אחסון, ובהן שערי גישה, מתגים, ורכזות מנוהלות.

מעתה אפשר לקשר את כונני הקלטות מדגמי Magstar של יבמ אל מערכי האחסון באמצעות שער גישה ייחודי המאפשר לכוננים אלה להיות למשאב משותף ברשת האחסון.

מקום ראשון בעולם באספקת רכיבי ASIC

יבמ השאירה את לוסנט מאחור והתייצבה במקום הראשון בתור הספק הגדול בעולם של רכיבי ASIC. לפי דוח של חברת הייעוץ דטהקווסט המסכם את ההתפתחויות בשוק שבבי המחשב, אף שהפער בין השתיים אינו גדול, הרי בפעם הראשונה בתולדות הענף הצליחה יבמ להעפיל למקום הראשון ברשימת ספקי ה-ASIC בעולם.

בחמש השנים האחרונות התמקדה חטיבת המיקרו-אלקטרוניקה של יבמ בביסוס נוכחות מסיבית בשוק ה-ASIC. יבמ ביצעה כמה וכמה השקעות חשובות בפיתוח תהליכי ייצור חדשים, כלים לתכנון ולשילוב מערכות ומאגר מומחים המאפשר לה להעניק שירותי תכנון וייעוץ ללקוחות המפתחים מוצרים על בסיס שבבים ייעודיים חדשים.

על-פי נתוני דטהקווסט, בשנת 1999 הסתכמו מכירות רכיבי ה-ASIC שמייצרת יבמ, ב-1.957 מיליארד דולר - עלייה בשיעור 19% לעומת מכירות 1998 שהסתכמו ב-1.645. מכירות לוסנט שניצבת במקום השני, הסתכמו ב-1.945 מיליארד, כלומר שיעור צמיחה של 17.5%.

חגית דורון

סטארט-אפ ראשון בעזה



קבוצה של מנהלים הלומדים לתואר שני בניהול בתוכנית קלוג-רקנאטי בפקולטה לניהול של אוניברסיטת תל-אביב התארחה בשבוע שעבר בעזה. את הסיור, שכלל ביקור באזור התעשייה ובעיר עצמה (!) ארגן מנכ"ל אזורי התעשייה הפלסטיני **ד"ר עבדול מאלכ אל ג'אבר**, שבעצמו לומד בתוכנית. המנהלים התארחו באזור התעשייה קרני ובשורה של מפעלי תעשייה וחברות שהתמקמו במקום, רובם משותפות לישראלים ולפלסטינים. שיא הביקור בקרני היה בחברת הסטארט-אפ PDMAIN, חברת סטארט-אפ פלסטינית, שהוקמה בהשקעה קנדית לבניית כלי-פיתוח לאינטרנט. PDMAIN היא חברת הסטארט-אפ הראשונה שהוקמה בעזה. לתוכנית קלוג-רקנאטי, תוכנית בין-לאומית, שמתקיימת בשפה האנגלית, יש קשרים הדוקים עם הרשות הפלסטינית, ובחודש אוגוסט אשתקד אף ביקרו משתתפיה ברמאללה לפגישה עם יאסר ערפאת. שורה של בכירים ברשות לומדים בתוכנית, ובהם (לצד **עבדול מאלכ אל ג'עבר**) **לילי חבש**, יועצת כלכלית של ערפאת.

בתמונה: כך נראה סטארט-אפ פלסטיני: שני מנהלים ישראלים בודקים זאת מקרוב.

עושים עסקים עם סינגפור



עסקה מסחרית נחתמה לא מכבר בין טריוונט, שעוסקת בתשלומי מיקרו, ובין סינגפור טלקום. בארץ ביקרו שלושה בכירי ענק התקשורת האסייתי - מנכ"ל SINGNET מר LEONG וסמנכ"ל המו"פ מר YAP, וכן מר BUAY - בכיר מנהלי ההשקעות של הקונצרן ומנהל קרן ההון הסיכון שלה.

במהלך הביקור נחתמה העסקה, שבעקבותיה יאפשר ה-ISP הסינגפורי ללקוחותיו ביצוע פעולות סחר אלקטרוני, ללא צורך בכרטיס אשראי. סינגפור טלקום גם השקיעה בטריוונט בעזרת HONEYCOMB VENTURES. סינגפור טלקום היא שחקן אזורי באסיה עם אחזקות תקשורת בחלק ניכר ממדינות אסיה ובכוונתו להתרחב באגרסיביות באזור זה. SINGNET היא ISP המספק גישה גם באמצעות ADSL. בתמונה (משמאל): **LEONG SHIN LOONG**, מנכ"ל SINGNET, לוחץ את ידו של מר **אמיר גלילי**, יו"ר טריוונט (במרכז), **ואבי לירן**, מנכ"ל HONEYCOMB.

שלושה נשיאים בארוחה אחת



נשיא המדינה **עזר ויצמן** (במרכז) ערך במעונו ארוחת ערב חגיגית, בהשתתפות ראש הממשלה **אהוד ברק**, נשיא **סין זיאנג דזה-מינג** (מימין) ואישים חשובים מהמשק הישראלי. בין המוזמנים היה גם האיש השווה מיליונים **גיל שוויד** (משמאל), נשיא צ'ק פוינט, שהחברה שלו מפעילה ערוצי שיווק ומכירות בסין.

מפתחים את מעלות תרשיחא



חברת B-PLAN ערכה אירוע בצפון בשיתוף החברה הכלכלית לפיתוח מעלות, ואירחה מכובדים: **שלמה בוחבוט**, ראש עיריית מעלות תרשיחא (במרכז), **עמוס לסקוב**, יו"ר הפורום הכלכלי מעלות תרשיחא (משמאל) **ודוד סלומון**, נשיא חברת DS. SOLOMON HOLDINGS.

CA עוברת ל-

בכנס השנתי של CA בניו אורלינס הכריזה ענקית התוכנה על המהפך הדרמטי ביותר שלה בשנים האחרונות: ממוצרים ותשתיות לשירותים ופתרונות

פלי הנמר המשוטט (ניו-אורלינס)

דווקא בכנס השנתי, הפחות דרמטי בפתיחתו (וואנג לא פרץ לבמה על אופנוע), הכריזה CA על המהפך הדרמטי ביותר שלה בשנים האחרונות. צ'ארלס וואנג המנכ"ל לא הפתיע בהודעה על רכישת חברת תוכנה נוספת, אלא על המעבר של CA כולה מחברת מוצרים ותשתיות לחברת פתרונות ושירותים.

העיקר, CA רוצה להיות השותפה העסקית הבכירה של העסקים הגדולים - בדיוק עתה, כשהיא עוברת לעולם החדש של העסקים האלקטרוניים - מה שמכונה E-business. שתי רכישותיה הענקיות האחרונות בתוך שנה הביאו לארסנל שלה עוד מוצרים וטכנולוגיות, שיסייעו לה להתייצב בחזית החברות שרוצות להיות השותפות העסקיות של מנמ"רי העולם העוברים ל-E-business.

מעתה CA מעמידה את עצמה בתחרות ישירה עם ענקי התעשייה, כיבמ, HP, סאן, אורקל וכל ספקי ה-ERP וה-CRM למיניהם. את פלטינום רכשה CA בשנה שעברה ובתמורה ל-3.5 מיליארד דולרים זכתה בשפע תוכנות לניהול הנתונים בארגונים וגם לאבטחתם (ממקו הישראלית, שנרכשה על ידי פלטינום). ולאחרונה שילמה 4.0 מיליארד דולרים במניותיה לבעלי המניות של חברת התוכנה סטרלינג, שהתמחתה בתוכנות לניהול מרכזי מחשבים.

הכנס השנתי CAWorld של שנת 2000 ייזכר כשנת המיצוב מחדש. כן, אפילו וואנג עצמו האשים את CA, שהמסר השיווקי שלה הוחמץ. הדרג הטכני בארגון הוא שראה ב-CA ספק שלו, בעוד CA רצתה שהמנמ"ר עצמו והנהלתו יראו ב-CA את הספק השותף. אך להצטיידות בתוכנות לניהול המערכות והרשתות אינך נדרש אלא לספק אמין, שיש לו המוצרים המתאימים, כמו Unicenter TNG ש-CA מציעה.

עכשיו כאמור CA משנה כיוון, והיא תהיה החברה המציעה ללקוחותיה שותפיה לא רק



ראס ארטס. רוצה לבוא לישראל בשנה הבאה

מוצרים חדשניים, אלא בעיקר יישום חדשנות בהטמעת טכנולוגיות מתקדמות ובשילוב הבנה ניהולית עסקית. CA מציעה לחברות לפתח את עולם יישומי ה-E-business שלהם סביב פלטפורמת Jasmineii החדשה, עתירת טכנולוגיית

> הכנס השנתי CAWorld של שנת 2000 ייזכר כשנת המיצוב מחדש. כן, אפילו וואנג עצמו האשים את CA, שהמסר השיווקי שלה הוחמץ

הסוכנים החכמים Neugents והעצמים המוכוונים, יחד עם פלטפורמת Unicenter TND (המימד החדש) שתסופק בקרוב.

CA מבטיחה שהסוכנים החכמים, שהצליחו לתרגם אירועים טכניים להבנת התהליך עד כדי ניבוי תוצאות ואיתות התראות - יוסבו לתהליכים עסקיים, כמו פענוח קבלת החלטות (רכש, קנייה) והתראות מתאימות (חריגה מנהלים, למשל).

וההיגיון של CA יכול להיות כזה: ארגון גדול, שרוצה לעבור לעולם E-Business, עם מי הוא יילך לשת"פ העסקי? עם אחת מחברות הנקודה-קום, שהתחילה אתמול בסלון של מייסדיה בוגרי דור ה-X, או יבחר בחברת התוכנה השנייה בגודלה בעולם בהיקף של 7 מיליארד דולרים והמרוויחה מדי רבעון. CA יודעת שהעסקים יודעים שהיא יודעת לנהל עסקים כהלכה.

לכן מעתה CA ממצבת עצמה כחברה שלא רק יודעת לבנות (ו/או לקנות את המוצרים) הטובים, אלא גם להטמיע אותם כהלכה, לתמוך בהם ולשרת אותם וגם לנהל את המערכות אצל הלקוחות. עכשיו CA חייבת להראות ללקוחותיה ולעולם כולו, שהיא משנה דרכה ועושה הכול כדי "לעמוד בדיבורה" וללכת ללקוחות שרוצים E-business. מהפך מעניין שהוא גם אישי היא היחשפותו של ראס ארטס, סגן נשיא בכיר, שאחראי על המו"פ העולמי ב-CA שאפשר להגדירו, עד עתה לפחות, כאנונימי הידוע.

ראס הוא משלישיית המייסדים של CA לפני 25 שנה, יחד עם צ'ארלס וואנג (ושותפה נוספת שלא נשארה). בכל כנס של CAWorld תמצא את ראס בשורה הראשונה, לבוש בהידור ניו-יורקי, יושב בין חברי הצמרת, אבל מעולם לא שמעת אותו מעל הבמה. תמונתו לא מתנוססת בעיתונות הפנימית של CA ולא הענפית. כלומר הוא לא מתראיין. והנה השנה, בהפתעה, נקבע לי ראיון עם ראס בכבודו ובעצמו.

ראס, עד עתה שוחחנו כבר כמה פעמים, אבל תמיד במסדרונות ולא לפרסום. נחבאת בין הכלים. מה השתנה?

E-business

ארטס: אתה צודק. שנים רבות ניהלתי את מחלקת מחקר ופיתוח של CA והייתי עסוק בניהול הפרויקטים, שמטבעם הם פחות מתוקשרים, עתה עם השינויים המבניים כש-CA עברה לסביבת ה-E, אני כאחראי על תמיכה טכנית ופתרונות של קבוצת התמיכה העולמית אופיע יותר ויותר בציבור. עתה החלטתי שאני יוצא מאחורי הקלעים לקדמת הבמה.

אני יחד עם צ'ארלס וסאנג'יי (הנשיא הצעיר והדינמי) בעיצומו של מסע שיווקי של המסר החדש שלנו ללקוחותינו: אנחנו איתכם במעבר לעולם ה-E-business.

למה אתה מתכוון במעבר לעידן ה-E?

המשמעות של עידן ה-E היא, שמיליוני אנשים בארגונים, במערכות חינוך וממשל, וגם משתמשים פרטים - כולם רואים את השימוש באינטרנט כחלק מהותי בהשגת יעדיהם.

המעבר של ארגונים לאינטרנט הביא לידי התייעלות התהליכים העסקיים ונוצרו אתגרים חדשים בקשרים וביחסים בין הלקוחות לעסקים. כך נוצר צורך במערכות תוכנה, שיתמכו בתהליכים העסקיים האלקטרוניים. ויותר מכך - התעורר ביקוש אדיר לאספקת פתרונות תואמי E. יותר מתמיד יש צורך בתשתיות של מחשבים, תקשורת, מערכות מידע ואבטחת מידע, שינהלו מערכות קריטיות כך שיעבדו 24 שעות כל יום בשנה, ולא יקרסו לא בגלל עומס, לא בגלל תקלות ולא בגלל חדירות. כי כל נפילה משמעותה "בהינף קליק" מעבר למתחרה.



ראס ארטס משמאל; צ'ארלס וואנג מימין. תמונה מ-1976 - שנת יסודה של CA. השותפים מחייכים ומצטלמים

מה מביאה עימה CA לעולם ה-E - בשונה משאר החברות?

CA רואה את עצמה כמקצוענית במתן פתרונות כוללים של ניתוח צורכי הלקוח ושילוב של מגוון רחב של כלים ארגוניים להפיכת ה-E לחלק מהביזנס הרגיל.

CA מספקת פתרונות בשלבים השונים: החל משלב ההערכות הארגונית במעבר למהפכת ה-E בעסקים בטכנולוגיות המידע. דרך מיקסום האפשרויות העסקיות החדשות שעידן זה מביא על לקוחות, ספקים ושותפים עסקיים, כמו איך לפתח ולשמר יחסי לקוחות ספקים ובעיקר איך הארגון שומר על שלימות המידע ואבטחת המשאבים הארגוניים.

כל פתרון טוב בסיסו מוצרים מובילים, שמשתלבים בתנאי הסביבה החדשים. מה CA מציעה?

האתגר הבוער של הארגונים הוא תשתית גמישה, שיכולה להתאים לגדילה מהירה, להרחבת מערכות, לתמיכה במערכות פתוחות, ולהתאמה לטכנולוגיות חדשות של התקשורת האלחוטית, דוגמת PALM ומחשבים ניידים.

CA מציעה את Unicenter ו-Jasmine ii יחד עם מוצרי פלטינום וסטרלינג ונויג'טנס, שביחד יוצרים שילוב מוצרים, הנותנים פתרונות E לכל רמות הארגון.

מוצרים אלה מסייעים בתחזוקה, תמיכה ותפעול של כלל המערכות הארגוניות ובזה ייחודנו. לא רק ניהול התשתית, או לא רק ניהול בסיסי הנתונים, או לא רק מערכת ההפעלה והתקשורת.

מי יהיו החברות שיובילו את המהפכה וגם ישרדו אותה?

אני רואה בחברות כמו מיקרוסופט, אורקל, דל, סאן וקומפאק חברות חזקות בסביבת ה-E. הסביבה תהיה מרובת פלטפורמות, כמו לינוקס, שגם לה יהיה בהחלט מקום בין מערכות ההפעלה הארגוניות, כמו גם ליוניקס.

אני מעריך את מיקרוסופט ולא רואה שתיפגע מהשינויים המשפטיים שיידרשו ממנה. בכלל, אנחנו ב-CA רגילים לסביבה הבין-פלטפורמית ותמיד האמנו, שצריך לתמוך בכל חומרה וסביבת תוכנה - כי אין ולא תהיה הומוגניות, אלא ורסטיליות. הוכחנו שצדקנו בכך שנשארנו נייטרליים במאבק בין המערכות.

> **אני מעריך את מיקרוסופט ולא רואה שתיפגע מהשינויים המשפטיים שיידרשו ממנה. בכלל, אנחנו ב-CA רגילים לסביבה הבין-פלטפורמית ותמיד האמנו, שצריך לתמוך בכל חומרה וסביבת תוכנה**

טרם ביקרת בישראל, אבל יש לכם ב-CA לא מעט ישראלים בעמדות מפתח וגם רכשתם חברות ישראליות של אבטחת תוכנה.

שמעתי על ישראל מצ'ארלס, שביקר בה בשנה שעברה ופתח את תערוכת קומדקס בתל אביב. אני מעריך את הסטארט-אפים הישראליים ואת איכות הייחוד של פתרונות אבטחת המידע בישראל. לדעתי אחת מאבני הדרך של סחר אלקטרוני יציב ואמין היא פתרונות אבטחת המידע. הרכישות האחרונות של חברות ישראליות תרמו רבות למשפחת אבטחת המידע ETRUST של CA.

ומתי אתה תגיע לישראל - ארץ אלפי הסטארט-אפים?

אני מתכנן להגיע בינואר 2001 לישראל ולנהל סמינר CTO, שמותאם לתפיסת ה-E של CA. אני קורא לשותפים, ללקוחות ולספקים לחבור וליהנות מהניסיון המקצועי המצטבר של CA בניהול תשתיות לסביבת ה-Ebusiness מבחינת כלים, פונקציונאליות ויכולות, כדי להצליח ולהשיג יתרונות תחרותיים. הייתי שמח להגיע לפני כן לפתיחת קומדקס 2000 בספטמבר, אבל יש לי התחייבויות אחרות. אני מציע שסאנג'יי קומר, הנשיא הדינמי שלנו, יגיע לפתיחת קומדקס בתל אביב. זו הזדמנות נהדרת להמשך הקשר של CA עם תעשיית המידע בישראל.

InformationWeek

CA – עסקים אלקטרוניים?

ספקית ניהול המערכות מוכנה לספק אסטרטגיה מלאה לעסקים אלקטרוניים

GEORGE V. HULME

האם CA הופכת לספקית עסקים אלקטרוניים? בכל הנוגע לעסקים אלקטרוניים, הספקים העיקריים שעולים בדעתם של מנהלי IT הם IBM, Oracle, או Sun Microsystems. CA, הספקית המובילה לניהול תשתיות, לא הדגישה נושא זה.

כאשר בסקר של Information Week נשאלו 375 מנהלי עסקים ו-IT אילו חברות מספקות תמיכה אסטרטגית למאמצי העסקים האלקטרוניים שלהם, CA אפילו לא נכנסה לרשימה. מדוע? שיווק גרוע, מסביר צ'ארלס וואנג, נשיא ומנכ"ל חברת התוכנה, ששווייה 6.3 מיליארד דולרים, וטוען שמיצובה של CA עולה על מרבית החברות המתחרות ושהיא מסוגלת לספק אסטרטגיית עסקים אלקטרוניים מלאה. "העסקים האלקטרוניים הם שילוב שעובר מהנוכחות שלך

> כאשר בסקר של InformationWeek נשאלו 375 מנהלי עסקים ו-IT אילו חברות מספקות תמיכה אסטרטגית למאמצי העסקים האלקטרוניים שלהם, CA אפילו לא נכנסה לרשימה

באינטרנט אל תוך המשרד," הוא מציין. "לנו יש הפלטפורמה המתאימה, ואנחנו מבינים איך היא פועלת. מה שעדיין איננו עושים כהלכה זה להסביר זאת בבירור." וואנג קיווה שהדבר ישתנה כש-CA תציג את תוכניתה לאפשר עסקים אלקטרוניים ב-CA World, ועידת המשתמשים השנתית שלה בניו אורלינס. ואלה החידושים המרכזיים בכנס:

- Jasmine ii, לשעבר Intelligent Information Infrastructure קרויה מעתה Jasmine ii Internet Infrastructure. CA תספק את הגרסה האחרונה של תוכנה זאת, שתוכננה במקור כמסגרת לשילוב יישומים ומסדי נתונים, שהיא כיום פלטפורמה משולבת לעסקים אלקטרוניים.
- יכולות העסקים האלקטרוניים ב-Jasmine ii כוללות שרת יישומים, שרת עסקאות, שרת הודעות, מתווך בקשות עצמים (object request broker), מנוע הוצאה לאור - מנויים (publish-subscribe engine), וניהול אירועים, מתן שמות, דחיסה, אבטחה, הצפנה ומטמון. בנוסף יש תמיכה ב-Java, Extensible Markup Language, ו-Enterprise JavaBeans.

Jasmine ii מסוגלת לפעול על גבי מסד נתונים Jasmine, שממוקד באובייקט או על כל מסד נתונים אחר.

- ב-Jasmine ii משולבת טכנולוגיית הרשת הניאורלית של CA, Neugents, שמספקת יכולות ניבוי, כגון דיגום עסקים אלקטרוניים והתאמה אישית דינמית של אתרים.
- הכלים שנוספו ל-Jasmine ii הודות לרכישת Platinum Technology בידי CA בשנה שעברה, כולל תוכנת הדיווח InfoReport ומערכת המומחים Aion. כמו כן חשפה CA את היישומים המשולבים לרשתות ייצור ואספקה, המיוצרים באגפי

(המשך בעמ' 28)



היו"ר וואנג אומר ש – CA ממוצבת היטב כדי להציע אסטרטגיית עסקים אלקטרוניים מלאה

13th Annual GartnerGroup Mediterranean Conference

Information Technology for the new millennium

The new era

לפרטים: 03-6484114 www.gartner.co.il

כנס גרטנר גרופ הבינ"ל

כנס הבכירים בטכנולוגיה החשוב והיוקרתי בישראל הילטון תל-אביב, 31-30 מאי 2000

בתוך שלוש השנים הקרובות יגדל שוק ה-IT, בעיקר בתחום ה-e-Business, בהיקף שווה ערך לכל מה שנבנה בשוק ה-IT במשך 40 השנים האחרונות. מהפכת האינטרנט וה-"e" מקבילה למהפכה התעשייתית, אך בזמן קצר הרבה יותר. השוק רובו ככולו ייסוב סביב ה-"e" וישנה את עולם ה-IT והטלקום המסורתי.

גרטנר גרופ היא ה-Thought Leader של אותו עולם חדש המשנה גם את כל תשתיות הטכנולוגיה ושיטות הניתוח והניהול של היום. כנס בינתחומי יחיד זה, נותן את הידע הדרוש לבכירים (יצרנים, משתמשים ומשקיעים) על המחר בתקשורת, במיחשוב, בעולם התוכנה, ויישומים בעידן האינטרנט וה-"e".

כנס גרטנר מורכב ממסלולים שונים המיועדים למנהלים, אנשי טכנולוגיה במחשוב ובתקשורת, מנתחי מערכות, ממשלה ובטחון, חברות צמיחה ושוק ההון. לכנס זה יגיעו 20 מומחים עולמיים מגרטנר אשר ירצו בפני למעלה מ-800 מנהלים ובכירים מישראל ומחו"ל. בנוסף יתקיים מעמד מיוחד בו ירואיינו מנהלי חברות בינ"ל מעל במת הכנס ויפגשו עם המשתתפים.

GartnerGroup

CA – עסקים.... (המשך מעמ' 26)

InterBiz ו-AccPacc, שיפעלו על גבי Jasmine ii, ויפתחו יישומי סחר אלקטרוני, כגון קטלוג, מימון ולוגיסטיקה.

למרות הבולטות הנמוכה שלה בתחום העסקים האלקטרוניים, CA טוענת שהיא כבר ממלאת תפקיד בשוק העסקים האלקטרוניים. יוגש גופטה, סגן נשיא בכיר ב-CA, הממונה על אסטרטגיית העסקים האלקטרוניים, טוען שאפשר לשייך שליש מהכנסות החברה לרבעון האחרון שהסתיים בספטמבר, בסך 1.6 מיליארד

למרות הבולטות הנמוכה שלה בתחום העסקים האלקטרוניים, CA טוענת שהיא כבר ממלאת תפקיד בשוק העסקים האלקטרוניים

דולרים, לעסקים אלקטרוניים. ברבעון שהסתיים בדצמבר עלה הנתח הזה לכדי 50%, לדבריו. ואולם, חישובים אלה מתבססים על הגדרה נרחבת ביותר של עסקים אלקטרוניים, כולל כלים שבאו בתורשה, כגון electronic data interchange. וזהו עצם העניין.

התמיכה שמספקת CA במחשבי-על, רשתות ומסדי נתונים קיימים ממצבת אותה במקום המתאים ל-back-end integration, כך טוענים מנהלי CA - וסוויטת העסקים האלקטרוניים החדשה, Jasmine ii, משלימה את תמונת האינטגרציה.

"בעזרת הפלטפורמה הזאת ניתן לשלב את הנוכחות באינטרנט וגם את כל המערכות הקודמות," מסביר וואנג.

יצרן וקמעונאי החולצות Charles Tyrwhitt Shirts היה רוצה לשלב את מסד נתוני הלקוחות והמוצרים באינטרנט ואת מסד הנתונים של הלקוחות והמוצרים שנמצא במשרד, למסד נתונים אחד ב-Jasmine ii. "זה נראה הגיוני להחזיק מסד נתונים אחד, ולדעתנו Jasmine היא הפלטפורמה המתאימה לכך ביותר," אומר ג'יימס סטיוארט, מנהל השיווק של החברה בארה"ב.

מייקל דורטש, מנתח בקבוצת Robert Francis, אומר ש"ל-CA יש סיפור עסקים אלקטרוניים וטכנולוגיה מרתק הרבה יותר מזה שהיא סיפרה עד כה." אבל חשוב שהיא תספק את הסחורה, בייחוד לנוכח הזמן שעבר עד ש-CA סיימה את גרסת הדור הבא של מוצר ניהול הרשתות והמערכות הראשי שלה, Unicenter TND, שהיה אמור להגיע לצרכן עוד בשנה שעברה - CA הוציאה את גרסת ביתא רק בחודש שעבר. "לא ייתכן שזו תהיה תערוכת CA World השלישית ברציפות, שבה נדבר רוב הזמן על גדולתו של Unicenter TND כשיגיע לשוק," אומר דורטש. ב-CA מבטיחים שהדבר לא יקרה.



"Jasmine ii היא הפלטפורמה המתאימה ביותר לשילוב נתוני הלקוחות והמוצרים באינטרנט עם מסד הנתונים שנמצא במשרד", אומר ג'יימס סטיוארט, מנהל השיווק של יצרן החולצות Charles Tyrwhitt Shirts

החברה מתכוונת להציג לקוחות - כולל Charles Tyrwhitt Shirts ו-Quokka Sports - המשתמשים בטכנולוגיית Jasmine ii ביישומי עסקים אלקטרוניים חיוניים, וכן שותפויות אסטרטגיות עם ספקי השוק וספקי שירותי

(המשך בעמ' 30)

CA - עסקים.... *(המשך מעמ' 28)*

יישום. לדברי CA, יותר מ-2,000 עסקים עובדים עם גרסת ביתא של Jasmine ii. Tyrwhitt Shirts Charles מפעילה את אתר האינטרנט שלה על Jasmine ii ועל מסד נתונים Jasmine מונחה העצמים.

התוכנה מאפשרת לחברה לשלוח הודעות בנוגע למבצעים מיוחדים על בסיס העדפות הצרכן ולתקן את התמחור שלה בזמן אמת, על סמך רמת המלאי והביקוש. "האופי מונחה העצמים של Jasmine מתאים במיוחד ליישום זה," אומר סטוארט. "הוא מספק פונקציונליות שלא הייתה לנו קודם." ההבטחה של Jasmine ii לאתרים כמו זה של Charles Tyrwhitt Shirts טמונה בעיקר בשימוש בטכנולוגיית Neugents לניבוי התנהגות של לקוחות, שקונים בחנות ובאתר האינטרנט שלה.

לאחרונה השתמשה החברה ב-Neugents לשם ניתוח נתוני מכירות שלא באמצעות האינטרנט מ-1995 ל-1998, כדי לבחון עד כמה הטכנולוגיה תוכל לנבא מגמות רכישה ב-1999. כשהם נמדדו כנגד התוצאות בפועל מ-1999, מספר סטוארט, ניבאו Neugents את התנהגות הקונים בדייקנות בערך ב-55% מהמקרים. "זה אולי נשמע מעט, אבל יש לכך השפעה מעמיקה על האופן שבו אנו עובדים," מסביר סטוארט. כך, למשל, במקום לשלוח חומר שיווקי לכל 250 אלף לקוחותיה, החברה יכולה להתמקד טוב יותר ולחזר באופן פרו-אקטיבי אחר מי שעשוי להפוך ללקוח גדול.

חברת Quokka Sports מריצה את היישומים של אתר האינטרנט שלה, Quokka.com, ב-Jasmine ii ומשתמשת ב-Unicenter TNG, הגרסה הנוכחית של המוצר, לניהול הסביבה שלה, לדברי פסקל ווטיו, סגן נשיא לענייני טכנולוגיה בחברה, שמושבה בסן פרנסיסקו. האתר Quokka.com מציע סיקור בזמן אמת של אירועי ספורט, עם קטעי וידאו ונתונים מהשטח, כגון מהירות הנסיעה של מכוניות מירוץ. החברה שולטת בגישה לאמצעים ובניהול התוכן על ידי שילוב יישומי יצירת התוכן שלה ב-Jasmine ii. היא משתמשת ביכולת עומס העבודה של המוצר לניהול תהליך היצירה ומסתמכת על מסד הנתונים מונחה העצמים לאחסון וקטלוג של חומר.

התוכנה מאפשרת לחברה לשלוח הודעות בנוגע למבצעים מיוחדים על בסיס העדפות הצרכן ולתקן את התמחור שלה בזמן אמת, על סמך רמת המלאי והביקוש

"הנתונים מגיעים מכל העולם בבת אחת," מציין ווטיו. "אנו מקבלים וידאו, דואר אלקטרוני עם טקסט, תמונות דיגיטליות, ואפילו נתוני מיצוב גלובליים מאירועים שונים."

Jasmine ii מסייעת ל-Quokka.com לנהל את הקשרים הללו. "האתגר שלנו הוא למצוא את הקשרים בין התכנים המאוחסנים, כדי לסייע בחומר הסופי שאנחנו מספקים," הוא אומר.

אבל יש משקיפים שאינם בטוחים שמרבית העסקים זקוקים לטכנולוגיה המתקדמת של Jasmine ii, לפחות לעת עתה. "הם פשוט מנסים להקים ולהפעיל את אתרי האינטרנט שלהם ולספק הזמנות," אומרת סוזן אולדריץ', מנתחת בכירה בקבוצת פטרישיה סיבולד. "הם יודעים שהם צריכים להיות מעורבים בניתוח עסקים ורשתות מנבא, אך רבים עוד לא הצליחו להגיע לרמה זאת עדיין."

הטכנולוגיה של CA מציעה יתרונות נוספים, בפרט לעומת מתחרים כגון אורקל, מציינים מנהלי CA. "יש לנו פתרון פתוח, משולב לחלוטין, שפועל עם כל מסד נתונים ויישום," אומר גופטה. "אורקל אומרת למי שרוכש את המוצר שלה לזרוק הכול ולהשתמש רק במוצרים שלה - אני לא חושב שזה הגיוני." CA רוצה להתברג לשוק שבו גם אורקל וספקי שוק כמו אריבה פועלים: חליפין בין עסק לעסק.

שוק זה אמור להגיע ל-2.71 טריליון בעסקאות סחר אלקטרוני עד שנת 2004, אומרים בקבוצת גרטנר. במהלך הנאום שיישא ב-CA World ידבר הנשיא סנג'יי קומאר על חברת סחר של 80 מיליארד דולרים וחברת מוסיקה גדולה, שמפתחות חליפין באמצעות Jasmine ii, מספר גופטה.

השוק המכונה OneSea.com הוא שיתוף פעולה בין חברות ספנות, כולל Acomarit, Teekay ו-World-Wide, שמציעות מערכות רכישה ותקשורת מקוונות לתעשיית הספנות, שהיקף הפעילות הכולל שלה הוא 500 מיליארד דולרים. OneSea.com משתמש ב-Jasmine ii לשילוב יישומי השותפים השונים בפורטל אחד וכדי לספק פלטפורמה, שעליה יכולות החברות לבנות את יישומי הספנות שלהם בשילוב מערכות קיימות.

שוק ספקי השירותים קורץ אף הוא. CA השיקה יוזמות ספקי שירותי יישומים במזרח הרחוק עם חברות כגון Hong Kong Telecom, שמעוניינות לספק תוכן אירוח, מבצעים, ניהול ויישומים.

השבוע תגלה CA ש-NTT Communications היפנית תציע את מוצר האבטחה eTrust של CA כשירות באינטרנט. בצפון אמריקה חתמו כבר כמה ASP's עם CA על חוזה לאספקת ההיצע שלה באמצעות האינטרנט.

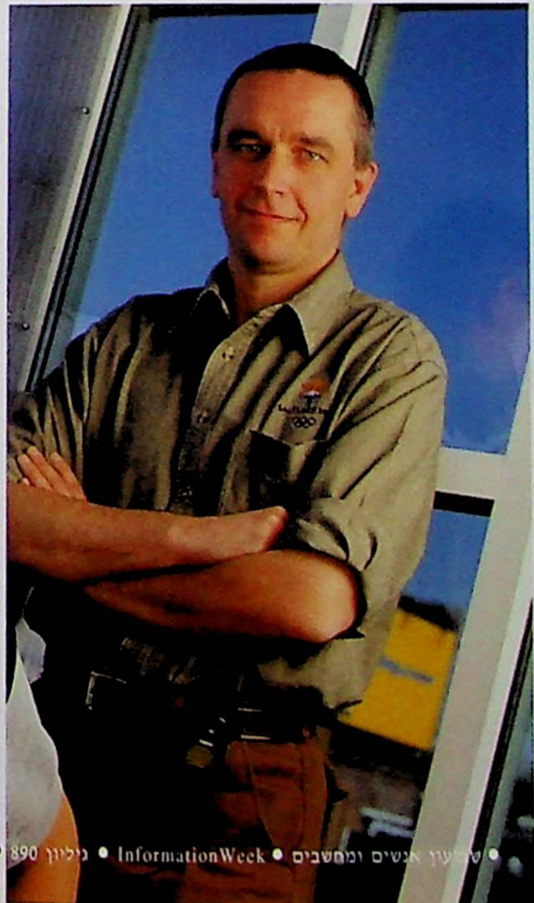
לדברי CA, שוק העסקים הבינוניים-קטנים בשל לקבלת ניהול רשת ואבטחה באמצעות האינטרנט. אבל וואנג טוען שהוא מעוניין להקים שותפויות, ולא להפוך לספק מארח - לפחות לעת עתה. "הצלחת שלנו כבר עמוסה," הוא אומר.

בין שותפויות ASP ש-CA חשפה בכנס המשתמשים יש שותפות עם Center 7 מדרופר יוטה. המנכ"ל קלי פיליפס אומרת, ש-Center 7 תציע שירותי ניהול תאגיד ואינטרנט על בסיס Unicenter TNG לעסקים בינוניים ולחברות אינטרנט. "נתחיל ב-TNG, אבל בעוד כמה חודשים ניצור אסטרטגיה לשילוב Jasmine ii כשירות." אמנם הוא מסכים שזהו צעד חכם, וכי שירותי ASP הם השוק שיכול להניב רווחים נאים.

סטיב פוט, מנתח בחברת Enswers.com, אומר ש-CA נוטלת סיכון. "האתגר הוא ש-CA תבלע את דגם רישוי ASP," הוא מסביר. "CA מתרגלת לקבל כסף גדול תמורת תוכנה עם המכירה, ועוד 18% עד 20% תמורת שירותים.

היא תצטרך לבצע את המעבר בעדינות, כדי שלא לגרום לזעזוע בשוק המניות." יש משקיפים הנוקטים גישה של נחכה ונראה. "איני יודע היכן ייגמר המסר של CA," אומר פאט דריידן, מנתח בקבוצת Giga Information.

"הם טוענים שיש להם כל הטכנולוגיה והשירותים שיהפכו אותם לחברה שמאפשרת עסקים אלקטרוניים, אבל צריך יותר מהודעה לעיתונות כדי להיות עמוד תווך."



Jasmine ii מסייעת ל-Quokka.com לנהל את הנתונים," אומר פסקל ווטיו, סגן נשיא לענייני טכנולוגיה בחברה

לפגוש אותם

קוני לינגרין, סגנית נשיא יבמ, סיפרה למערכת אינפורמיישן וויק כיצד היא מתכוונת לקדם את תוכנית Net Generation של יבמ העולמית, שמאפשרת למיזמי אינטרנט לקבל סיוע נרחב בדרך לשוק החדש

במ הכריזה לא מכבר על מיזם חדש לקידום חברות סטארט-אפ ישראליות בתחום האינטרנט. בניסיון לעודד את הצמיחה בענף תיישם יבמ בישראל את תוכנית Net Generation, שהוכרזה בחו"ל לאחרונה. התוכנית של יבמ מאפשרת לחברות צעירות לקבל סיוע בדרכן אל תחום העסקים האלקטרוניים. היחידה העסקית החדשה של יבמ, המתמחה בחברות סטארט-אפ, מספקת סיוע בתחום טכנולוגיית התשתית, השירותים העסקיים, אחסון יישומים, ייעוץ אסטרטגי ושירותים פיננסיים.

לדברי קוני לינגרין, סגן נשיא קבוצת NetGen, שביקרה בארץ לא מכבר, הוקמה הזרוע החדשה של יבמ במגמה להאיץ את היצע הפתרונות ולהרחיב את מסגרת התמיכה בחברות צעירות, שמתמודדות עם קצב העסקים המהיר של עולם האינטרנט. בשלב הראשון מאוישת השלוחה האירופית של החטיבה החדשה בגרעין צוות מומחים של יותר מ-100 עובדים, המייצגים את תחומי המומחיות של יבמ בטכנולוגיות תשתית, אחסון יישומים, ייעוץ אסטרטגי וליווי פיננסי.

קוני לינגרין מסבירה, שמסגרת הסיוע של יבמ לחברות רשת אינה מסתיימת רק בתחומי החומרה או התוכנה. הפריסה הבין-לאומית של החברה מאפשרת ליבמ לשמש כתובת להתייעצות הן בנושאים הנוגעים לניתוח השוק, הן בהיבטים המשפטיים של ניהול עסקים ברשת וגם, כמובן, בכל הקשור לפיתוח, תפעול ואחסון יישומים.

סל השירותים המקצועיים המוצעים במסגרת תוכנית Net Generation של יבמ מעמיד לרשות השחקנים החדשים בעולם המסחר והעסקים האלקטרוניים פתרונות תשתית חיוניים לצמיחה ולתמיכה בבסיס לקוחות רחב, דוגמת זה הנפתח בפניהם באמצעות הרשת. כלים לניהול יעיל של כוח אדם, שיווק, בניית שרשרת אספקה, חיוב לקוחות ושירות לקוחות חיוניים לפירמות הפועלות באינטרנט לא פחות מאשר למתחרות הוותיקות שלהן, בעידן הכלכלה הישנה. חטיבת השירותים המקצועיים של יבמ מציעה מומחיות מוכחת - וכוח אדם מקצועי בתחומי שילוב המערכות, מבצעת פרויקטים במיקור חוץ חלקי או מלא, ומאפשרת לחברות בעידן הרשת לבנות את מסגרת הפתרונות שמועדפת עליהן. יבמ מציעה שירותי בנייה, תמיכה ואחסון יישומים וטכנולוגיות, ניהול אתרי אינטרנט ורשתות, הפעלת יישומים כלל-ארגוניים, מערכות חיוב ותשלום מול לקוחות וספקים, וניהול כולל של שרשרת אספקה.

יהושע בקולה, מנהל תחום NetGen ביבמ ישראל, מסביר שחברות סטארט-אפ רבות בארץ מתמודדות עם הצורך להקים במהירות תשתיות מיחשוב וטכנולוגיות מידע, שיאפשרו להן להשלים את הפיתוח ולקנות דריסת רגל בעולם העסקים האלקטרוניים. "תוכנית Net Generation של יבמ מספקת את התמיכה המקיפה הנדרשת לפעילות כזאת, במסגרת שותפות גמישה עם חברת טכנולוגיות המידע הגדולה בעולם," אומר בקולה.

מאחורי תוכנית Net Generation של יבמ עומדת מסגרת המימון של חטיבת המימון של יבמ - חברת ההשכרה והמימון הגדולה בעולם לטכנולוגיית מידע. בינואר השנה הודיעה יבמ על הקמתה של קרן בת 500 מיליון דולרים, המשפרת את תוכניות המימון והסיוע של יבמ העולמית לחברות סטארט-אפ בתחומי האינטרנט. יבמ תשתף פעולה עם קרנות הון סיכון בכל העולם וגם בארץ במימון מערכות חומרה, תוכנה ושירותים לחברות חדשות בעידן הרשת.

סביבה יציבה

תוכנית Net Generation של יבמ כבר רשמה שורת הצלחות, ובהן Toycity - חנות צעצועים באינטרנט שהוקמה בנובמבר 1999, ומציעה כיום למעלה מ-10,000 פריטים שונים; adtender - מיזן אינטרנט בריטי, שמאפשר מסחר בזמן אמת בשטחי פרסום בכלי מדיה שונים; ו-go2space הגרמנית, שמציעה את היישום הראשון בעולם של גישה למידע אישי באמצעות טלפונים סלולריים ויומנים אלקטרוניים בפרוטוקול WAP.

לדברי קוני לינגרין, מאז יוני 1999 בחרו למעלה מ-300 חברות ומיזמי אינטרנט מכל העולם בתוכנית Net Generation וביבמ כשותף הטכנולוגי שלהם. שבעה מעשרת אתרי האינטרנט הרושמים את התעבורה הגבוהה ביותר ברשת, על פי נתוני Media Matrix, משתמשים כיום בטכנולוגיה מתוצרת יבמ. תוכנית Net Generation משתמשת במשאבים העומדים לרשות יבמ, כדי לספק את רכיבי המפתח הדרושים למיזמים טכנולוגיים וכלכליים בעידן כלכלת הרשת. בין האמצעים שיבמ מעמידה לרשות המיזמים החדשים האלה - טכנולוגיית השרתים המוכחת שלה, דוגמת RS/6000 ו-AS/400, שמציעים רמת זמינות של 99.7%. תשתיות אלה מבטיחות את הסביבה היציבה והאמינה ביותר לניהול עסקים אלקטרוניים. על גבי השרתים ניתן להריץ את יישומי התוכנה המתקדמים מסוגם, דוגמת CICS - מערכת שליטה בנתוני לקוחות; משפחת WebSphere, שמעבדת כבר כיום מיליוני תנועות עסקיות בסביבת האינטרנט; מערכות אבטחה וניהול רשת של טיבולי, החברה הבת של יבמ; יישומי בסיסי נתונים דוגמת DB2,

> שבעה מעשרת אתרי האינטרנט הרושמים את התעבורה הגבוהה ביותר ברשת, על פי נתוני Media Matrix, משתמשים כיום בטכנולוגיה מתוצרת יבמ

צעירים

המאפשרים למדרג את משאבי ניהול המידע במהירות וביעילות, ולהריץ פונקציות מתקדמות של כריית מידע; ולקשר אליהם מערכות אחסון בעלות יכולות אינטרנט מסדרת ה"כריש" ו-Seascape של יבמ, תוך קישורן לרשתות אחסון (SAN). צוותי טכנולוגיית המיחשוב המחלחל של יבמ מספקים כיום פתרונות המשלבים טלפונים סלולריים, יומנים אלקטרוניים ומכשירי גישה אחרים לרשת, שאינם מחשבים אישיים - בתקשורת WAP סלולרית יחד עם שרתים, יישומים ומערכות אחסון.

צוותי הייעוץ האסטרטגי של יבמ עובדים בשיתוף פעולה עם חברות סטארט-אפ, כדי לבנות וליישם במהירות פתרונות עסקים אלקטרוניים לכל תחומי השוק.

השילוב בין מומחיותה המוכחת של יבמ בתחומי שוק שונים ובין הטכנולוגיה המתקדמת מסוגה מאפשר גיבושן של אסטרטגיות חדשות לעסקים ברשת.

לינגרין. לא רק חומרה ותוכנה, אלא כתובת להתייעצות

קבוצת Net Generation של יבמ נשענת על 140 אלף עובדי חטיבת השירותים של החברה, המאפשרים לה לספק ייעוץ מקיף לא רק בצדדים הטכנולוגיים הטהורים, אלא גם בתחומים משיקים, דוגמת החקיקה המסדירה פעילות עסקים אלקטרוניים במדינות שונות, מיסוי, אבטחה, רשתות מסחר, פרסומת, שיווק בין לאומי, יצירת ביקוש ומודעות צרכנים, ומשתנים נוספים. שירותי הייעוץ של יבמ מכסים דגמים עסקיים חדשים, כגון אספקת שירותי יישומים (ASP) ואספקת שירותי אינטרנט (ISP) - וערוכים להכניס שחקנים חדשים לשווקים האלה. כדי להציע גם שירותים שאינם זמינים ביבמ עצמה, או כאלה שבהם יש יתרון לספקים אחרים, Net Generation משתפת פעולה עם 280 חברות באירופה, שמציעות מגוון רחב של יכולות ושירותים.

סלקום: ה-CDPD נכשל. עוברים ל-GSM מהיר

ה-GPRS מותאם ל-WAP וייתן תשובה לפרטנר

אבי וייס

חברת סלקום החליטה לפתוח את רשת התקשורת הבאה שלה בשיטת ה-GSM המהיר, או כפי שהיא קרויה: GPRS (General Packet Radio Service). החלטה זו נפלה לאחר שרשת הנתונים של סלקום CDPD לא הצליחה להתרומם, והיא אינה מקובלת ברוב העולם. נוסף על כך מתחרותיה של סלקום: פרטנר, מירס ופלא-פון, עברו או יעברו לטכנולוגיית WAP, כשרשת CDPD לא תוכננה לטכנולוגיית WAP, שסוחפת את כל עולם התקשורת הסלולרית. התשובה של סלקום היא החלטה להתחרות בפרטנר ולאמץ את טכנולוגיית ה-GSM האירופית, אך בדור המתקדם שלה - GPRS. החלטה זו תחל לצאת לפועל לקראת סוף השנה, ותהיה מבצעית במהלך שנת 2001.

עם הקמתה ב-1995 הפעילה חברת סלקום שיטת שידור דיגיטלית ושמה D-AMPS (Digital AMPS), שידועה יותר בשם TDMA (Time Division Multiple Access) ("ריבוב בחלוקת זמן") בתקן IS-54. בשיטה זו כל ערוץ של 30 קילוהרץ מחולק בזמן בין שלושה משתמשים, שמנהלים שיחה בו-זמנית. בסוף שנת 1996 פותח תקן הקרוי IS-136, שהוא תוספת לתקן הקיים IS-54, שכולל ערוץ בקרה דיגיטלי חדש, הקרוי DCCH (Digital Control Channel). במהלך 1997 ותחילת 1998 הכניסה סלקום את החידוש הזה למערכותיה, וכיום הוא מכסה את כל הרשת. מלבד הפיתוח הנ"ל היתוסף שיפור במקודד הדיבור הקרוי EFRC, שמשפר את איכות הקול, ומכשירים חדשים נמכרים עם מקודד קול זה, שפתר את בעיית איכות הקול שהייתה בחלק מן המכשירים הישנים. כיום סלקום היא חברת הסלולר הגדולה מבין המתחרות בארץ, והיא שואפת לניתוק התלות שלה בתשתית בזק, ולכן החברה מסיימת רשת של כבלי סיבים אופטיים במרכז המדינה, שייתנו לחברה יכולת לקשר בין אתרים וחלקים בארץ שלא דרך רשת בזק.



מוטורולה הכריזה על פתרונות GPRS נוספים ברחבי העולם, בשיתוף ספקי הסלולר המובילים

תחרות מול בזק

ייתכן שרשת כבלים אופטיים אלה תשתמש למתחרות של בזק בתשתיות, כשתפתח התחרות בשירותי תקשורת פנים-ארציים. כמו כן החברה משקיעה בהערכות לפתיחת תחרות בשידורי תדר גבוה - LMDS, ובשיתוף נורטל נטוורקס, ענק התקשורת הגדול בעולם בתחום ציוד הטלפוניה, מכינה פריסה למתן שירותי Wireless ואינטרנט בקצבים גבוהים באלחוט, ובתדרים גבוהים. סלקום פועלת כידוע באזורי חיוג 052, 053 ו-058. טכנולוגיית GSM (Global System for Mobile Communication) מבוססת אף היא על פרוטוקול TDMA, אבל שונה ממנו בכמה מאפיינים מרכזיים, ונולדה בשנת 1987, כך שהיא צעירה למדי.

בשיטת GSM ניתן לשדר קול ונתונים יחד, כאשר הקול משודר במהירות של 13K והנתונים ב-9.6K, נעשה שימוש בתדרי שידור גבוהים, 900 מגהרץ כמו בשלב ראשון בישראל, באירופה משודר בעיקר ב-1800 מגהרץ, ובארה"ב בעיקר ב-1900 מגהרץ. לקראת סוף שנת 2000 תעבור גם חברת פרטנר לשיטת GPRS או לשיטת HSCSD: High Speed Circuit Switched Data, שבה משתמשים בארבעה ערוצי שיחה ומגיעים ל-38.4 קסל"ש, כבר כמו מודם מחשב רגיל, כאשר בשנה הבאה ישפרו את הטכנולוגיה עם כניסת טכנולוגיית GPRS ויגיעו ל-64 קסל"ש, מקביל ל-ISDN בערוץ אחד, כש-GPRS ייתן עד 100 קסל"ש בשימוש בשמונה ערוצים לקראת סוף שנת 2001. אחרי שנת 2001 יתחיל להתפתח תקן EDGE, שהוא הרחבה של GPRS ויגיע למהירויות של עד 384 קסל"ש, ותוך שלוש עד חמש שנים תתפשט טכנולוגיית הסלולר של "הדור השלישי", הקרויה 3G (Third Generation), שבו המהירויות בתקשורת סלולריות יגיעו עד 2 מגה, ותהיה התכנסות של כל התקנים בין הטכנולוגיות השונות, דהיינו: G3 יהווה התפתחות גם של רשתות CDMA (שהשירות רחב הפס שלה נקרא W-CDMA) וגם של רשתות GSM.

בעולם כבר יש יישומי GPRS. למשל ספקית התקשורת הסלולרית של הענק הבריטי הוותיק בריטיש טלקום (BT Cellnet), שלה שישה מיליון מנויים ברשת GSM, הכריזה יחד עם מוטורולה על פתרון חיבור סלולרי רחב סרט, הקרוי GPRS. זו רשת ה-GPRS המבצעית הראשונה בעולם, שמאפשרת שירותי אינטרנט סלולריים, ובמקביל יכולות דיבור ושירותים נלווים חדשים.

מוטורולה הכריזה על פתרונות GPRS נוספים ברחבי העולם, בשיתוף ספקי הסלולר המובילים. בצרפת מוקמת מערכת GPRS עם פראנס טלקום, כאשר ניסויי שדה נערכו במחצית 1999 בעיר ליל בצפון צרפת.

מערכות GPRS נוספות נמצאות בשלבי יישום בצ'כיה בחברת RadioMobile, שלה חצי מיליון מנויים, ובגרמניה עם חברת T-mobile, שלה 7.5 מיליון מנויים ובסינגפור.

The world will never be the same

דימון מערכות, המובילה בארץ בפתרונות מבוססי אורקל, נכנסת לעידן ה-E-Business.

חברת דימון, שותפה בכירה של אורקל בישראל, עוסקת ביישום פתרונות ובמכירת רשיונות של כל סל מוצרי אורקל.
החל מה – D/B דרך כלי הפיתוח וכלי D/W וכלה בפתרונות ERP, E-Business.

סוד ההצלחה שלנו מבוסס על מעורבות אישית וליווי צמוד של כל הפרוייקטים ע״י בכירי החברה.

גם אתה יכול להתקדם לעבר הטכנולוגיה, בקצב של דימון!
אתה מוזמן לראות איך בארגון שלך, משהו משתנה... לטובה!

להפיק מ-ORACLE את המיטב

Daemon
systems ltd.



דימון
מערכות בע״מ

דימון מערכות בע״מ, טלפון: 09-9525444 www.daemon.co.il

קורן ✶ דורן תקשורת

חיבור מאובטח לאינטרנט

בכנס השני של פורום העסקים של חברת נטוויז'ן, שנערך בתל-אביב, הוצגו החידושים הקיימים והעתידים לבוא בצורת ההתקשרות לאינטרנט

ארגונים רבים מתלבטים כיצד להבטיח את התקשורת בין מחשבי הארגון, ואת הקשר בין הרשת הארגונית ובין לקוחות, ספקים, שותפים ועובדים, כאשר החיבור נעשה ברשת הציבורית של האינטרנט.

התחום של "עבודה מרחוק" מציב שלל אתגרים לביצוע חיבור מאובטח ויעיל מכל מקום בעולם לרשת הארגונית, דרך האינטרנט. החידושים שהוצגו משקפים גישות שונות לאבטחת המידע ושיפור הקישור, והוצגו כמה רשתות שכבר מיישמות חלק מהשיטות, למשל רשת אורט ובה כ-80 אלף משתמשים - תלמידים ומורים.

אורן לוי, מנהל חטיבת פתרונות משולבים בנטוויזן, ציין שהעבודה מרחוק כבר אינה Hype, אלא מציאות ברחבי העולם. חברת פורד נתנה ל-350 אלף עובדיה בכל העולם מחשב אישי עם גישה לאינטרנט במחיר סמלי מכל מקום העולם.

חברת אינטל נתנה ל-70 אלף עובדיה מחשב עם גישה לאינטרנט, ובנוסף חייבה אותם לעבוד יום עבודה אחד בשבוע מהבית, במקום ממקום העבודה הרגיל שלהם.

חברת סיסקו נתנה ל-21 אלף עובדיה בכל העולם נתב לחיבור כל המחשבים בבית בנל"ין לרשת האינטרנט במחיר סמלי, ומאפשרת לעובדים שעות עבודה גמישות ונגישות למשאבי החברה 24 שעות ביממה.

למידה מרחוק

זה כולל למידה מרחוק של חידושים טכנולוגיים, מילוי טפסים אישיים וכל פעילות שניתנת לביצוע ברשת.

מובן שגם העובדים בישראל של אותן חברות נכללים במסגרת זו של נגישות לאינטרנט ועבודה מרחוק, ונוצר הצורך לבנות כלים שיתאימו לתהליכים אלה. התפשטות התופעה של מחשבים ניידים - כ-90 מיליון בכל העולם, יחד עם מכשירי ה-PDA כמו הפאלמים למיניהם, יוצרת עקב קצב הצמיחה הגבוה שלהם ביקוש לחיבורים לאינטרנט מכל מקום.

כמות המכשירים שאינם PC המתחברים לאינטרנט מכפילה את עצמה על פי נתוני IDC כל שנה בשנתיים האחרונות, וזה הצפי גם לחמש השנים הבאות.

התוצאה: עובדים רבים מעוניינים לגשת לרשת הארגונית בכל שעה דרך האינטרנט, בין שבחיבור נייח ובין שבחיבור נייד, כמו חיבור סלולרי.

ירידת מחירי התקשורת הופכים את הנגישות לאינטרנט למצרך עממי, ומחירי Flat Rate, כמו שתיתן בזק מחודש מאי, מגבירים את השימוש ברשת. חברות רבות נותנות Roaming IP, דהיינו לא חשוב מהיכן מתקשר הלקוח, הוא מקבל תמיד אותו מספר IP ברשת הארגונית.

יכולות של קיר אש

שירות זה כבר ניתן ב-120 ערים ברחבי העולם דרך ספקי אינטרנט מקומיים בכל עיר, שנותנים שירות כלל עולמי זה.

יובל שחורי, מנהל פתרונות תקשורת ומו"פ בנטוויזן, ציין שיש שלוש גישות לפתרונות לעבודה מאובטחת מרחוק.

הפתרון הראשון הוא שספק האינטרנט מנהל את כל הנושא של חיבור לקוחות בחיוג דרכו, באמצעות הסכמים עם החברות והקצאת שרת מיוחד, שמזהה את הלקוח מבקש השירות מבין כלל המשתמשים המתקשרים בחיוג ל-ISP, והוא מנתב את המתקשר לרשת הארגונית, והאבטחה של החיבור מוטלת על הצדדים לחיבור.

הדרך השנייה היא, שהארגון עצמו בונה Mini POP, מקים לעצמו מערך של כניסה בחיוג, והנושא מטופל עצמאית על-ידי הארגון עם ציוד שלו, וכך ניתן לאכוף יכולות אבטחה חזקות. הדרך השלישית, שמתחילה להיות מקובלת, היא VPDN, רשת פרטית בחיוג, המשלבת את ה-ISP עם הרשת הארגונית, ואת כל שירותי האבטחה וההצפנה נותן ה-ISP.

ה-VPDN מתבסס על אימות המשתמשים, שמחייגים או מתחברים מכל צורה שהיא, והצפנת התעבורה בשיטת TP2L, שמבטיחה את מירב אבטחה בחיבור בין המחייג לרשת המרוחקת. חברות כמו "מנורה" בקשר עם סוכני הביטוח שלה, ורשת "אורט" הן דוגמאות ליישום מסוג זה.

בעולם יש כבר יותר מ-20 מיליון רשתות VPN, וכיום הסטנדרטים להצפנה המקובלים הם IPSec ו-DES3.

התפשטות חיבורים רחבי סרט, כמו כבלים ו-ADSL, החמירו את הצורך ביצירת תקשורת מאבטחת לעובדים.

זאת משום שהם כל הזמן מחוברים לאינטרנט, וקל לאתר אותם ולנסות לתקוף את החיבור או את המחשבים בשני הצדדים.

הנטייה כיום היא לספק גם למשתמשי הקצה בבית יכולות של "קיר אש" (FireWall) חזק, משום שהמחשב בבית חשוף בחיבורי נל"ין כמו בכבלים ו-ADSL, לכל האקר, או סתם מתחרה, שמעוניין להשיג מידע מה נעשה בארגון.

חשיפה:
הממשלה מפירה את חוק חופש המידע

מעטים יודעים, שבמדינת ישראל יש חוק שמחייב את כל משרדי הממשלה ומוסדות הציבור להציג ולתת מידע לאזרחים באופן גלוי, ובכללו באינטרנט. מדובר באחד החוקים המתקדמים יחסית, אם כי הוא בא באיחור של שש שנים אחרי החוק האמריקני המקביל בנושא, והוא חוק חופש המידע.

חוק זה נחקק על-ידי הכנסת במחצית 1998 והוא קובע, שלמעט נושאי ביטחון ומודיעין כל אזרח רשאי לקבל מידע מרשות ציבורית, ובכל רשות ציבורית צריך להיות ממונה למתן המידע לציבור.

האחראי על ביצוע החוק הוא משרד המשפטים. הדרך לביצוע החוק היא על-ידי פרסום גלוי של רשימת כל הרשויות שאמורות לבצע את החוק, כולל תאגידים ציבוריים או כאלה שניזונים מתקציב ממשלתי, או המצויים תחת ביקורת מבקר המדינה. כל רשות אמורה לפרסם דוח שנתי על פעילותה ועל השירותים שהיא נתנה. כל התקנות, הנחיות מנהליות, טפסים, תקציבים ומידע מסוג זה אמורים להיות פתוחים לעיון הציבור. כל מידע שאזרח מבקש, בתנאי שאינו מסווג, אמור להגיע לידיו בתוך 30 יום ממתן הבקשה. חזון אחרית הימים ממש. משרד המשפטים היה אמור לפרסם את רשימת הגופים בהתאם לחוק עד יוני 1999, ולאחר מכן דחה את המועד מסיבות בלתי ברורות עד 1 בינואר 2000 - שנה וחצי לאחר חקיקת החוק, אבל עד היום טרם עשה זאת. בשיחות לא פורמליות נטען באוזני, שהרשימה תפורסם אולי במאי 2000 - שנתיים אחרי חקיקת החוק.

יעילות מפוקפקת

זאת היעילות של משרד, שאמור להיות בחזית המידע. ואם תפורסם הרשימה, אז מה?! משרדי הממשלה רובם ככולם, וכך רוב התאגידים הממשלתיים והרשויות המקומיות, לא ערוכים כלל לקיים את החוק. לא בחודש מאי ולא אחרי מאי 2000. בשביל מה מחוקקים חוק לטובת האזרחים ולקידום חופש המידע בישראל, אם לא מתכוונים לבצעו? מעיון קצר באתר משרד המשפטים באינטרנט עולה, שהשלט של "אתר בבנייה" מצוי בו כבר יותר משנה...

באתר אין כל זכר לחוק חופש המידע, וגם ניסיון לקבל תשובה באתר נדון לכישלון, ובכלל, משרדי הממשלה יצאו לפגרת פסח... האתר נראה כיצירה חובבנית של ילד, שהעלה אתר ממשלתי לרשת.

חלק 1

ברוך השם... (ועשה שלא יגנבוהו)

אחד הנושאים שמסרבים לרדת מסדר היום הווירטואלי (מלבד כל מה שמתחיל ב-e) הוא שמות המיתחם (Domain Name) והסחר בהם

(פרק 1 מתוך 2)

הרבה גולשים זריזים הבעירו את חמתן של חברות עסקיות אחרי שהזדרזו וקנו את הבעלות על השמות המזוהים עם החברות האלה. הכוונה היא למעשה לשם המיתחם (לכתובת) שמופיעה בראש הדפדפן, כתובת שמורכבת משלשה פרמטרים, שמופרדים ביניהם באמצעות נקודה. הפרמטר הראשון, שמוכר יותר בשם "רמת מתחם משני" (Second Level Domain) מתפקד למעשה כמו השם הפרטי ואמור להבחין בין אתרים שונים בעלי אותו תחום או התמחות.

חוקרים שבדקו את דרכי החיפוש של הגולשים, מצאו שרבים אינם נוהגים לגלוש לפורטלים, אלא מחפשים את האתר על ידי הקשת מילים מוכרות, כמו cocacola.com או cellcom.co.il, דבר שהוליד תחרות פרועה של "תפוס כפי יכולתך" שמות מתחם, שמושכים את הגולשים.

הבעיה מתחילה כשגורם מסוים רוכש זכויות על שמות רבים, ובהם שמות של חברות עסקיות, בידיעה ששמות המתחם (שלא היו שייכות לאיש) יניבו רווח כספי כשחברות אלה יבקשו לקנות אותם. גורם זה מתכנן למכור את הדומיינים במחיר גבוה ככל האפשר. מוכנים לשלם 10,000,000 דולר! בבקשה!

> חוקרים שבדקו את דרכי החיפוש של הגולשים, מצאו שרבים אינם נוהגים לגלוש לפורטלים, אלא מחפשים את האתר על ידי הקשת מילים מוכרות

שני עולמות שונים

בעולם הפיסי מילה מסוימת יכולה להיות סימן מסחרי לכמה יצרנים - בעיקר כשהם מייצרים פריטים שונים או משתמשים בצורת כתיבה שונה. בעולם הווירטואלי העניינים שונים, בעיקר משום שהכתיבה תמיד זהה. כך קורה שמילה אחת, ברמת המתחם המשנית (זוכרים?) יכולה לזהות רק כתובת אחת באינטרנט.

רישום השמות נעשה בשיטת "כל הקודם זוכה", ולכן אלה שהתעוררו מאוחר מדי נדרשים לשלם, והרבה. מכאן יש רק שלוש דרכים - או שתשלם תמורת הכתובת הנכספת, או שתעשה שימוש בזכויות הקניין ובפסיקת בית המשפט, שאולי תסייע לך להשיב את הגזל, או... שלא תעשה כלום. רבים בוחרים באפשרות השנייה, תוך שהם מאשימים את הצד השני בהפרת סימני מסחר בהתעשרות שלא כדין ובשאר ירקות. כדי לנסות לעשות קצת סדר בבלגן אקדים ואומר, שלא תמיד החברות שזועקות חמס הן אכן הצודקות. הארגון isoc.com (internet society), גוף אינטרנטי החולש על כל חלוקת השמות ברשת, מנהל למעשה את חלוקת הדומיינים ומפעיל גוף בוררות, שדן בכל הבעיות בין ה'עושקים' ל'עשוקים'.

כל אדם שרושם דומיין תחת שמו מיודע שעליו להגיע לדיון בוררות, אם יידרש, לגבי שם המתחם שרכש. ראשי הארגון, שרואים בעולם הקיברנטי את המשכו של העולם הפיזי, קבעו שכל אדם רשאי לרכוש שמות דומיין למטרות חיוביות. כשהרכישה נעשית לצורך סחיטה (Cyber Squatting) או הפרת סמל מסחר, יידרש הרוכש להחזיר את השם לחברה בעלת השם המסחרי. היו כמה הכרעות בהתאם לכללים הללו, והראשון שבהם היה בארה"ב. ארגון ההיאבקות WWF (World wild federation) תבע אדם שקנה את השם WorldWideWrestling.com, וביקש מהארגון 1000 דולר תמורת השם. ב-Isoc הורו להשיב את שם המתחם לבעליו. גם בארץ כבר ניתן פסק דין ראשון בעניין הזה, כשחברת סלקום תבעה את חברת אקוונט על השימוש בשם cellcom.net.il. בית המשפט המחוזי בתל-אביב פסק אז לטובת סלקום, והורה לבטל את שם המתחם מאקוונט. היום, אגב, פתחה סלקום במאבק חדש נגד יגאל זק מההתנחלות הר-חברון, שרשם תחת בעלותו את הדומיין Icellcom.com. סלקום פנתה אליו ותבעה ממנו לוותר על השם, והוא, בתגובה, ניסה להעביר את הבעלות על השם לצד שלישי בארה"ב תמורת 50 שקלים, בתקווה שהחוק הישראלי לא יחול על דומיין שמצוי בבעלות תושב ארה"ב. בשבוע שעבר הוציא בית המשפט המחוזי בתל אביב צו מניעה מביצוע כל פעולה בשם זה, כולל העברתו לארץ זרה.

השופטת שרה סירוטה ציינה בצו, ש"באי כוחה של המבקשת (סלקום) מציינים את הבעייתיות שנוצרה לא רק במקרה זה, וזאת בשל הקלות שבה ניתן לרשום שמות כאלה בחו"ל ובארץ.....אין ספק שהמשיב נטל לעצמו כדי להטעות ויש בו לכאורה משום גניבת עין והפרה לכאורה של סימן רשום."

(המשך בשבוע הבא)



מחשב עסקי

בעוצמה בינלאומית כפולה!!

ValuePlus Series

מארז	ATX Super Midi
מעבד	Intel® Pentium® III Processor, 550Mhz
לוח אם	Intel® 440BX AGPset אופציה להרחבה לפנטיום 3 עד 800Mhz
ספק כח	235w תיקני
זכרון	64MB PC 100 Mhz SDRAM
זכרון מטמון	512KB CACHE
דיסק קשיח	13 GB Ultra DMA 66
כונן סי.די. רום	CD ROM X 52
כונן דיסקטים	1.44MB 3.5"
מסך	17" Digital Control 1280X1024 N.I MPR-II
מאיץ גרפי	AGP-ATI Expert 98 Rage Pro Turbo 3D 8MB SDRAM
מודם פקס	PCI 56K v.90 - Hardware
מקלדת	105 מקשים Fujitsu-Siemens
עכבר	מקצועי, גלילה לאינטרנט
מיקרופון	שולחני ניצב
רמקולים	סט רמקולים שולחנים+מגבר 100W
מ. הפעלה	Microsoft Windows 98 עברית



אתה מוזמן להרוויח עכשיו איכות בינלאומית מבית Fujitsu Siemens

מהיום, תרוויח מחשב אישי בעוצמה בינלאומית כפולה מבית Fujitsu-Siemens, ותהנה מהשילוב המנצח של המותגים המובילים בעולם המחשוב - המבטיח לך את עוצמת הביצועים הטובה בעולם!

Fujitsu-Siemens הינו קונצרן המחשבים הגדול באירופה, הנמנה על קטגוריית-העל Tier1/Tier2 בתקן הבינלאומי של Gartner.

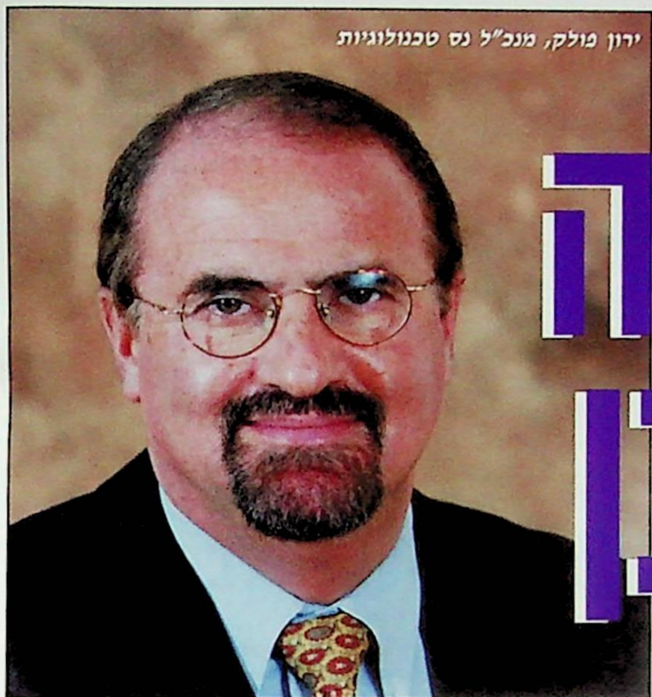


נציגים: יניר מערכות בע"מ
03-907-8888
דוד נבון 39 מושב מגשימים 56910
פקס: 03-9331204 marketing@yanir.co.il

FUJITSU COMPUTERS SIEMENS

אבינעם דור

* Intel, Intel Inside Logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation.


ירון פולק, מנכ"ל נס טכנולוגיות

גלובליזציה כחול לבן

עד סוף השנה יימחקו מרשימת החברות הפעילות בענף לפחות חמש: טכם, קונתהל, גלעד, קומפרו ואייפקס ICS. פעילות חברות אלו תאוחד תחת מותג NESS, שהיא קבוצת "נס טכנולוגיות", הנשלטת על-ידי משפחת וולפסון האמריקנית, שרכשה את החברות האלה בשלוש השנים האחרונות. המגמה: להקים חברה אחת, עם מותג אחד, בעלת אופי (בין-לאומי), שתוביל את שוק השירותים ל-דו בישראל עם היקף מכירות של לא פחות מחצי מיליארד דולרים וחדירה מהירה לשוק הבינ"ל, כולל תוכניות מוכנות להנפקה בנאסד"ק

יהודה קונפורטס

כלכלת האינטרנט החדשה, הכוללת את חברות הדוט קום, את חברות הבועה ומצליחניות האינטרנט הכתיבה מודל חדש בארגון של חברות וקבוצות ותיקות יותר: גלובליזציה. פירמות עם מותגים ותיקים, שמבינות כי עליהן לשנות את דרכי הניהול ואת מבנה הקבוצה על-מנת להספיק לעלות על רכבת ה-e, מאמצות את המודל של איחוד מותגים, ריכוז כוחות, מיצוב מוביל מרכזי אחד, שימור ושדרוג כוח-האדם.

כך מצליחות חברות אלה לחדור אל זירת הכלכלה החדשה כשהן יציבות ומחוזקות בזכות הנכסים הקיימים, בדרך-כלל כוח-אדם מיומן ומקצועי. מצד שני מפתחות חברות אלו נישה חדשה, שתלך ותתגבר ככל שהעידן האלקטרוני ישתלט על העסקים בעולם. זוהי הנישה של יישום הטכנולוגיות, חיבורן והטעמתן עם הטכנולוגיות, ובעיקר עם הציוד הקיים, באותם ארגונים שלצורך הדוגמה יכולים להיות מוסדות בנקאיים, רשתות גדולות, ארגוני שירותים ומשרדים ציבוריים. שהרי אף מנכ"ל שפוי או יו"ר של מועצת מנהלים לא יורה על כניסה לעידן החדש, יהיה אטרקטיבי ככל שיהיה, במחיר השלכת כל הלגאסי הישן והטוב. זהו גבול ברור, קו אדום אם תרצו, שגם מפתחי הטכנולוגיות החדשות יודעים אותו ומפתחים את המוצרים שלהם בהתאם לשוק הזה, הנקרא שוק ה-IT. גם בישראל החל המודל הזה לתת את אותותיו. חברות ותיקות ומבוססות שזוהו עד כה עם שוק ה-it ואף הובילו בחלק מהנישות שלו, נעלמות מהזירה החדשה, אם באופן פיסי ואם בשתיקה לתקופה ארוכה. פעילותן של חברות אלה בשוק זה לא צמחה לפי הקצב הדרוש ולכן התחייבה חשיבה מחדש לגבי עתידן.


אהרון פוגל, יו"ר נס טכנולוגיות

מסע הרכישות של משפחת וולפסון

קחו למשל את קבוצת ההחברות הבאה: קונתהל, טכם, קומפרו, אייפקס, גלעד מערכות. אלה הן חברות תוכנה ושירותים, הנמנות עם המגזר הוותיק והכבד של ענף ההיי-טק הישראלי. גם המנכ"לים שעומדים בראשם נמנים עם השורה הראשונה של המנכ"לים הוותיקים בענף.

רשימה זו אינה מקרית. חברות אלה נכללות כיום בקבוצת נס (NESS) טכנולוגיות, קבוצה חדשה יחסית בשוק הישראלי, שכדאי לעקוב אחריה מקרוב. החברה נמצאת בשליטת משפחת וולפסון היהודית מארצות-הברית, המוכרת לציבור הרחב מתרומותיה הרבות למדינה והשקעותיה בתחום הנדל"ן. אם תוכנית הארגון מחדש שאישרה מועצת המנהלים של קבוצת נס לפני זמן קצר תתממש והתסריטים יתגשמו, הרי שבעוד שנתיים תהיה NESS בעלת מחזור של חצי מיליארד דולרים, כאשר המותג היחיד שיהיה מוכר אז לציבור יהיה נס, וכל יתר השמות של החברות ייעלמו וייבלעו. זהו מהלך אסטרטגי אמיץ שנעשה מכורח הנסיבות, כפי שיסבירו בהמשך מנהלי הקבוצה ירון פולק ואהרון פוגל. תמצית הרעיון: איחוד כוחות, כוח-אדם ומשאבים כדי להשיג יותר פרויקטים, יותר

(המשך בעמ' 42)



שחר אפעל, נשיא קבוצת שירותי אינטגרציה ורשתות

גלובליזציה *(המשך מעמ' 40)*

מכרזים ולהתברג טוב יותר ומהר יותר בחו״ל.

כיום מדווחת קבוצת נס על מחזור כולל של 200 מיליון דולרים, המהווים לדעת הבעלים כעשרה אחוזים משוק ה-IT. התוכנית המוצהרת היא להוביל שוק זה, בקפיצות גידול של 10 אחוזים ויותר בשנה. לצורך כך בוצעה ההתארגנות מחדש, שבסופו של דבר תעמיד על רגליה קבוצה אחת עם שם אחד, שמאגדת פעילויות שונות של חטיבות מקצועיות, המשתפות פעולה ביניהן.

את המהלך הזה מוביל מזה כשנתיים איש העסקים מוריס וולפסון, חבר במועצת המנהלים של נס ובעל חמישים אחוזים ממניותיה. הרכישה הראשונה שלו היתה חברת קומפרו מערכות (בראשות לאה אטד).

מעטה הסודיות הכבד שעטף את הליך הרכישה עורר גל של שמועות, חלקן נכונות וחלקן היו מופרכות. משפחת וולפסון מעולם לא התראיינה לאמצעי תקשורת כלשהו. מעט החומר שיש בארכיונים לקוח מסיפורי צד שלישי. מוריס וולפסון עצמו, שניאות לשבת איתנו כאשר ערכנו את הריאיון עם מנהלי קבוצת נס, ירון פולק ואהרון פוגל, דחה על הסף כל ניסיון לדובב אותו בשאלות הקשורות בעסקיו. כאמור, קומפרו היתה הראשונה בסדרת הרכישות שביצע וולפסון בישראל. עד תחילת שנה זו הוא השלים רכישה של כל החברות האחרות (טכם, קונתהל, גלעד, אייפקס ics ו- NESS-ISI, כאשר הכיוון היה ברור: מחיקת שמות כל הקבוצה מעל מפת השוק ויצירת מותג מוביל אחד.הנהלת נס כוללת כאמור את ירון פולק, לשעבר מנכ״ל וויזטק, המתמחה בשיווק בחו״ל וכן את אהרון פוגל, יו״ר מועצת המנהלים ויועץ בתחומי היי-טק ועסקים, לשעבר מהבולטים שבמנכ״לי האוצר (זכה לכינוי נערי פוגל בתקופת רבין ז״ל) ומוריס וולפסון עצמו, שמעורב ברמת מועצת המנהלים של החברה.

העובדים מרוצים

ערב חג הפסח אסף צוות הניהול של הקבוצה את 2350 עובדי קבוצת נס ובישר להם על הארגון מחדש: קבוצת נס טכנולוגיות. עד לרגע זה לא נודע על פרישות או טריקות דלת של בכירים ותיקים בגופים אלה, מה שמאפשר לקבל כמות שהיא את עדותם של מנהלי נס, כי התוכנית התקבלה בברכה ובהבנה על-ידי העובדים, וכי נעשו כל הסידורים והצעדים כדי שגם הם יהיו מעוניינים בהצלחתה.

למי שלא מבין, מדובר בריפוד הבכירים והפחות בכירים בכסף, בהרבה כסף, באופציות ובתנאים. לא צריך להיות בן למשפחת וולפסון כדי להבין שהנכס העיקרי ואולי היחידי שמביאות חברות אלה לקבוצה החדשה הוא כוח-האדם, שצבר ידע מקצועי שלא יסולא בפז. תפקידים נוספים בקבוצה: גרשון הראל, נשיא קבוצת טלקומוניקציה ומערכות, בעבר כיהן כמנהל אגף מערכות זמן אמת, יורם מיכאליס, מנהל מערכות מידע בטכם ומי שזוהה יותר מכל עם סאפ, יהיה עתה נשיא קבוצת פתרונות לארגונים. אהרון פוגל, יו״ר מועצת המנהלים, וירון פולק, המנכ״ל, מסבירים:

״המציאות השתנתה והטכנולוגיות התפתחו סביב רוחב פס אחד שהולך ומתרחב. שווי החברות הולך ועולה, לשוק נזרקות יותר ויותר טכנולוגיות חדשות, שזה צד אחד של המאזן. הצד השני, הקושי ההולך וגובר להטמיע את כל הטכנולוגיות האלה, ליישם אותן אצל הלקוחות - הפרטיים או המוסדיים.

מכלול החברות שיש כיום בקבוצת נס מאפשר לנו את הידע הרב שבעזרתו נוכל להתמודד על פרויקטים בתחום ה-IT, הטמעה, ניהול, מיקור חוץ״.

אם המודל מזכיר לכם ענקים כמו EDS זה לגמרי לא מקרי. יהיו גם מתחרים נוספים כגון יבמ, תדיראן מידע, פורסופט, אורקל ומלמ.

לא מפחדים מהנפקה

ירון פולק מוסיף כי הידע הרב והעוצמה הטכנולוגית שיש בקבוצה יאפשרו לה להיות חברת ה-IT מספר אחת בשוק.

פולק, שיטפל מן הסתם בעיקר בפעילות הבינלאומית של החברה אומר, כי כבר כיום יש לנס טכנולוגיות כ-100 עובדים באירופה, ובקרוב נשמע על רכישות מעניינות של גורמים רציניים באירופה, שיסייעו לנס להיכנס במהירות לשווקים החדשים.

אלו משתלבים עם מהלכים דומים בשוק האמריקני, שישלימו מהלך כולל של הכנת החברה להנפקה ציבורית בדרך זו או אחרת. כיום, קבוצת נס מוחזקת על ידי משפחת וולפסון (50%) קבוצת פינקוס (20%), גמול טכנולוגיות (5%) והיתר בידי העובדים והמנהלים. אהרון פוגל מדגיש כי מבנה האחזקות בחברה הוא כזה, שבכל רגע נתון אפשר יהיה לשנותו לטובת הנפקה, הכנסת שותפים והשקעות חדשות. המילה הנפקה אינה מילה זרה בחדר הישיבות של הנהלת נס ובאחרונה אף דנו בנושא זה לא מעט, גם בימים שבהם מדדי טק למיניהם לא חייכו למשקיעים.



לאה אטד, נשיאת פתרונות עסקיים וניהוליים

״עצם ההחלטה שלנו ללכת להנפקה היא עקרונית. אנחנו נבצע אותה כמובן בעיתוי המתאים, כאשר נשלים את המיצוב הכולל של הקבוצה כחברה אחת חזקה ובינלאומית. תנודות לכאן ולכאן בבורסות לא יזיזו אותנו מהנושא העקרוני״, אומרים השניים.

לפני פחות מחודש, סמוך להשלמת תוכנית הארגון החדש בנס, גייסה הקבוצה 40 מיליון דולרים על-פי שווי כולל של 320 מיליון דולרים. אם נמדוד את החברה בצורה וירטאולית על-פי ערכים של הכלכלה החדשה הרי שנגיע למכפילים עצומים.

כמו כל אנשי העסקים, גם מנהלי נס אינם מתעלמים מהמציאות החדשה, אלא שהם מבססים את התחזית על עבודה בשטח, על פתרונות ועל מוצרים שונים, ולא על חלומות.

את הקשר לעולם החדש מבצעים בנס על-ידי הקמת פעילות חדשה בתחום הסטאראפים. זוהי פעילות שהחלה בחודשים האחרונים, שנועדה לקרב את הסטאראפים אל הקבוצה על-ידי סיוע, החל מהרעיון, דרך הפיתוח עצמו ועד להנפקה. פולק אומר כי בשוק יש לא מעט חברות שהכסף אינו הבעיה שלהן אלא הקושי לסיים את פיתוח הרעיון בזמן. כאן נכנסת קבוצת נס לתמונה ומושיטה את ידה.לסיכום: בעוד פחות משנה ייעלמו מהשוק הישראלי שש חברות תוכנה מובילות לטובת קבוצה אחת עם לוגו אחד ומטרה אחת: NESS. שווה לעקוב.

המינויים החדשים

כאמור, פעילות החברות הוסבה למתכונת של חטיבות עיקריות, כאשר מנהלי אותן חברות מונו לתפקידי ניהול בכירים. להלן הרשימה:

דני קוניק, לשעבר מנכ״ל קונתהל, מונה לתפקיד משנה למנכ״ל ואחראי על הפעילות של נס בישראל. יחזקאל זעירא, המנכ״ל הוותיק של טכם, יהיה האחראי על הפעילות הבינלאומית. רביב צולר מונה למנהל כספים ראשי, לאה אטד, לשעבר מנכ״לית קומפרו, מונתה לנשיאת קבוצת פתרונות עסקיים וניהוליים, שחר אפעל, עד לא מכבר מנכ״ל אייפקס ICS יכהן כנשיא קבוצת שירותי אינטגרציה ורשתות.

מיקרוסופט שולחת יד לכיס

משנה שם משנה מזל, כך מאמינים במיקרוסופט ויוצאים למתקפה מחודשת על שוק מחשבי כף היד עם "מחשב הכיס". מערכת ההפעלה זהה – חלונות CE – אך היכולות משופרות בעליל. סיבוב חדש מול הפאם (פיילוט). אלא שבינתיים צץ בארץ מתחרה: HELIO, היורש של הג'יניוס

אורי אלוני

הנשק האחרון שהטילה מיקרוסופט בתחילת השנה שעברה למערכה על שוק האורגנייזרים ומחשבי כף היד היה המסך הצבעוני. אולם הוא לא סינוור איש. לא את המשתמשים - שהמשיכו להעדיף את הפאם (פיילוט) - ולא את Com3, יצרנית הפאם, שהמשיכה לשפר את הדגמים שלה בשחור לבן. מחשבי כף היד המונעים בחלונות CE היו אחת המפלות הצורבות של מיקרוסופט, אולם מתברר שהגחלת הצורבת לא כבתה ומיקרוסופט החליטה לא לוותר.

כצעד ראשון, על מנת לברוח משלל השמות וההגדרות שאפיינו את מכשירי כף היד בעבר, כמו PIM ,PDA, ו-HPC - החליטו במיקרוסופט לקרוא למוצר המחודש פשוט "מחשב כיס" (Pocket PC). מסקר שוק שערכו, הגיעו במיקרוסופט למסקנה, שאחת הסיבות העיקריות לכישלון מחשבי כף היד על בסיס חלונות CE, היתה שהם הוצגו כגרסה מוקטנת של חלונות, בשעה שהשוני היה רב. בין השאר, למשל, לא היה אפשר לכתוב תוכנות לפורמט החדש על בסיס הקוד של תוכנת החלונות הרגילה, ומפח הנפש של המתכנתים - כמו גם של המשתמשים - היה רב.

בארץ לא היה אפשר לחלום אפילו על שוק משמעותי למכשירי חלונות CE, כמו הקסיופיאה של קאסיו, ה-AERO של קומפאק, או הג'ורנאדה של HP, מסיבה פשוטה: לא היתה להם מערכת עברית. בדיעבד אפשר לנחש שמיקרוסופט - שהשקיעה כספים רבים בגיור חלונות למערכות PC, למרות חוסר הכדאיות היחסית - הבינה כבר בשלב מוקדם שהגל הראשון של חלונות CE לא מבשר טובות, וקרוב לוודאי שיהיה צורך לשנות דברים מהיסוד. אם כך, אין טעם להשקיע בפיתוח מערכת לשפות הנכתבות מימין לשמאל.



ג'ורנאדה. 8 שעות סוללה

HP הבריזה

בני לוין, מנהל תחום מערכות משובצות מחשב במיקרוסופט ישראל, האחראי גם על החדרת מחשבי הכיס החדשים לשוק המקומי, אינו מסכים עם ההנחה הזאת. "כשקומפאק, HP, וקאסיו יצאו עם המודלים הראשונים של מחשבי כף היד לסביבת חלונות CE, ניהלנו משא ומתן הדוק עם HP העולמית, לייצור מכשירים שיתאימו לגרסה העברית", הוא משחזר. "נעזרנו גם בשני בתי תוכנה בארץ, גומן וקומפרו, בכתיבת חלק ממערכת ההפעלה בעברית. אולם בשלב מסוים הסתלקה HP מהפרויקט, בנימוק שהיא חייבת להעביר משאבים לייצור מוצרים אחרים, לוחצים יותר ורווחיים יותר. היום אנחנו כבר מנהלים מגעים מחודשים עם שלושת יצרני החומרה הללו, אולם לא נצא לדרך בטרם תהיה לנו התחייבות חד משמעית להמשיך עד הסוף.

"צריך לזכור שלא מדובר בארכיטקטורה סטנדרטית נוסח ווינטל, כמקובל במחשבים שולחניים. מחשבי הכיס בנויים בתצורות שונות, כשכל יצרן משתמש במעבד שונה ולכן צריך לכתוב לכל חומרה את הפקודות שלה ואת הדרייברים שלה. ברור שאיני יכול להתחייב בשלב מוקדם כל-כך על שום תאריך לגרסה העברית למחשבי הכיס..."

את החלל שנותר בינתיים בתחום האורגנייזרים בישראל, מילאו שני ספקים: כלנית, עם הפאם המפורסם וטופ-טכנולוגיות, עם הג'יניוס הפופולארי. ג'יניוס, יש לזכור, כבש מן ההתחלה את שוק האורגנייזרים בעברית, המופעלים בעזרת מקלדת. היו לו מתחרים שונים, שהידוע ביניהם הוא ה"מיליונר", אולם ג'יניוס הוביל עליהם בהפרש ניכר ויש אומרים שעד היום נספגו בשוק המקומי כרבע מיליון ג'יניוסים בדגמיו השונים.

מאיר ישראל, מנכ"ל טופ טכנולוגיות, השקיע זמן וכסף רב בשיפור המוצר, ושילב לתוכו כרטיס גיבוי, מילונים אנגלית וצרפתית, מילונים מקצועיים ולבסוף אפילו מילון מדבר. כשניצני הפאם עם מערכת ההפעלה העברית המוגבלת נראו בארץ, עדיין המשיך ישראל להחזיק בדיעה שמה שרוב המשתמשים רוצים, זה בסך הכל ספר טלפונים וספר פגישות משופר, ואם יש גם מילון, מה טוב. הפאם הוא צעצוע - אמר - סתם גאדג'יט של סטטוס, שלא נועד לאנשים רציניים שצריכים להתמודד עם מידע נטו.

אולם הוא הבין מהר מאד שאופנה מוכרת תמיד, גם בתחום מחשבי כף

היד. הפאם הלך ושיפר את צורתו, הפך דק וזריז יותר, מערכת ההפעלה העברית שלו השתפרה ללא הכר והיה ברור שתוחלת החיים של הג'יניוס - המייצג דור קודם - הולכת ואוזלת. ישראל גם הבין שאם הוא לא יציע למחזיקי הג'יניוס בהקדם אורגנייזר מהדור החדש - הם יחלו בנדידה המונית לפאם האופנתי. השבוע, לאחר כמה חודשים של שיווק ניסיוני, הוא השיק את היורש של הג'יניוס - הילִיו (HELIO), מחשב המזכיר בעיצובו את הדגמים הראשונים של הפאם, אולם עם כמה תכונות שעשויות לקסום לשוק הישראלי, ושעדיין אינן קיימות אפילו בדגמים החדשים של הפאם.

בין השאר: אפשרות הקלטת תזכורות באורך של כמעט שעה ומילונים משולבים בתוך המכשיר. מצד שני מדובר עדיין במכשיר שחור-לבן, בעל מערכת הפעלה קניינית, עם מעט מאד תוכנות בנוסף למה שנדרש להפעלתו הבסיסית (ראו מסגרת).

חמישה כוכבים

כניסתו של הילִיו לשוק הישראלי נעשית למעשה נוכח מתחרה אחד: הפאם. באופן טבעי מביא איתו הפאם מאות תוכנות שנכתבו במשך השנים על-ידי מפתחים שונים, כמעט כולן באנגלית. התוכנות העבריות - המתרכזות סביב מערכת ההפעלה ושירותים שנועדו לציבורים מוגדרים, כמו שומרי מצוות, סוכני ביטוח וכדומה - נכתבו על-ידי האווי הירש, בעל חברת פנטיקון.

הדגם החדש של הפאם הוא אמנם בעל מסך צבעוני, אולם מוקדם להתלהב מיכולת זו, הזוללת סוללות ואינה מספקת רזולוציה סבירה.

עתיד הדגמים החדשים של מחשבי כף היד עם חלונות CE של מיקרוסופט בישראל אינו מעורר בינתיים יותר תקוות מאשר לפני שנתיים-שלוש. זאת, למרות שהגרסאות החדשות של מחשבי הכיס כוללות גם יכולת השמעת מוסיקה, הרצת מולטימדיה ואפילו ספרים דיגיטליים!

באין סיכוי למערכת הפעלה בעברית בקרוב - אין סיכוי למכירות משמעותיות בארץ. מה יקרה בחו"ל? האינדיקציות היחידות שאפשר לקבל בינתיים הן מדו"חות המבחן של עיתוני מחשבים. PC MAGAZINE האמריקאי, למשל, מעניק לדגמים החדשים של קסיופיאה (קאסיו) וג'ורנאדה (HP) - חמישה כוכבים מלאים! ג'ורנאדה 545 נמכר היום בארצות-הברית בקרוב ל-500 דולר.

משקלו עם סוללות קצת יותר מ-250 גרם, יש לו 16MB זיכרון, והוא מריץ מעבד 133 מה"ץ. ממדיו 2X7.5X13. רזולוציית המסך, המציג 64,000 צבעים, היא 240X320 והוא מואר אחורית. הטכנולוגיה המשופרת של המסך אפשרה הארכת תוחלת חיי הסוללה עד 8 שעות רצופות (לעומת 6 בדגם הקודם), אם כי הוא עדיין סובל מחוסר בהירות בצפייה מזוויות צדדיות. HP מצרפת למכשיר גם שלל תוכנות, חלקן צרובות לתוך ה-ROM.

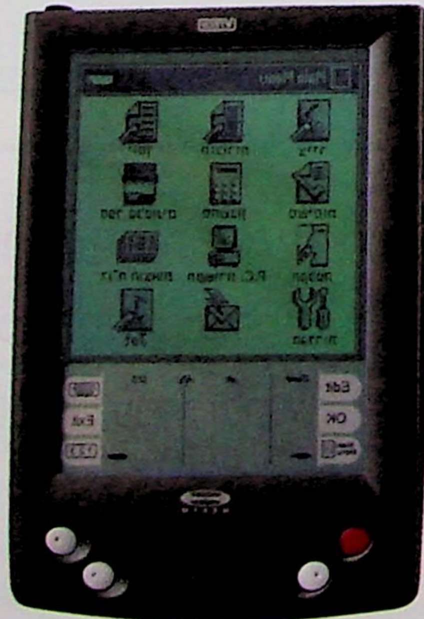
הקאסיופיאה E-115 של קסיו נמכר בקרוב ל-600 דולר בארצות-הברית. עם הסוללות הוא שוקל 260 גראם, (למרות שגודלו של הג'ורנאדה הוא כשלושה רבעים מגודלו של הקאסיופיאה) ויש לו זיכרון של 16MB. גם המעבד שלו הוא 133 מה"ץ. אולם המבקרים טוענים כי מהירות הסינכרוניזציה (גיבוי המכשיר מול המחשב ולהיפך) מהירה יותר בג'ורנאדה. אגב, בעוד שלג'ורנאדה יש מכסה-מגן, מחייב הקסיופיאה הטמנה בנרתיק, דבר המוסיף לממדים ולמשקל. אורך חיי הסוללות הוא 6 שעות, כמעט כמו בפאם IIIc הצבעוני.

המבקרים הביעו התפעלות מהתאימות המושלמת של יישומי חלונות CE עם יישומי מיקרוסופט למחשבים שולחניים.

במיוחד זכה לשבחים האינטרנט אקספלורר, שהטעין עמודים במהירות רבה.

הילִיו: יש לו ואין לו

לפחות מבחינה חיצונית, מפגר ההילִיו בשני דורות אחרי הפאם Vx. הוא כבד יותר, מגושם יותר, וגם איכות המסך שלו מזכירה את דגמי ה-III הישנים של הפאם. לכן קשה להבין, למשל, מדוע היצרנית העיקה עוד יותר על בהירות הקריאה על-ידי רישומים באותיות לבנות על רקע רשת אפורה בסרגלי הכלים. אפילו כשמכיילים את ניגודיות המסך, קשה להגיע לאיזון נכון.



חוסר הבהירות הזה עובר מהמסך אל האיקונים הבלתי ברורים שליד כפתורי ההפעלה, אל האותיות הבלתי קריאות במשטח הגרפיטי, ומשם לתרשימים שבספר ההפעלה, שהם אפילו קשים יותר לפענוח מאשר אלה שעל המסך. ניסיון להיעזר באינדקס של ספר ההפעלה כדי להגיע לנושאים שונים, מביא גם הוא אכזבות. איך מגדילים גופן? המילה גופן אינה מופיעה באינדקס. איך מפעילים מקלדת וירטואלית באנגלית? באינדקסאינו מופיעה כלל הערך מקלדת. איך משתמשים במילון? באינדקס אין ערך מילון. חבל, משום שהמילונים הכלולים בהילִיו - וחסרים בפאלם - הם יישומים שימושיים וחשובים.

תוכנת הגרפיטי העברית של ההילִיו היא של חברת JOT, והשוני הבולט שלה לעומת תוכנת הגרפיטי העברית של חברת פנטיקון שבפאם הוא, שאפשר לכתוב בה אותיות גם לא במשיכה אחת. את האות א' בכתב, למשל, כותבים בפאם על-ידי שרטוט חצי העיגול בלבד וגם אותיות אחרות הדורשות הרמת העט נכתבות אחרת. הגרפיטי בהילִיו מאפשר כתיבת אותיות "כמו בחיים", משום שהיא יודעת להמתין עד להשלמת האות, כדי לזהות אותה, ואפשר לכוון את זמן ההמתנה לפי נוחות המשתמש.

ושוב, חבל שאיורים הנוגעים להדרכה בכתיבת הגרפיטי, המופיעים בספר ההפעלה, פשוט אינם ניתנים לקריאה.

משטח הכתיבה של הגרפיטי דורש דיוק רב בשימוש בעט/חרט וממש מעייף את היד בגלל הצורך לפעול על שטח צר יחסית. בהילִיו אין תקשורת אינפרה-אדומה (שבין כך ובין כך משמשת במציאות, בקושי, להעברת "כרטיסי ביקור" בין משתמשים...), אך יש לו משטח ציור, המאפשר שמירת שרבוטים. יש בהילִיו - ואין בפאם - יכולת הקלטת תזכורות (באורך של כמעט שעה), אך איכות ההשמעה ירודה. אין בהילִיו לוח תאריכים, חגים ומועדים יהודיים כמו בפאם, אבל יש לו פונקציית "חיפוש חכם" משוכללת הרבה יותר מאשר בפאם.

ובאשר למחיר. אם משווים את ההילִיו לדגם האחרון של הפאם - Vx - בעיקר בשל המכנה המשותף של 8MB זיכרון, הרי שמחירו בדיוק חצי ממחיר הפאם: כ-250 דולר. אולם אם משווים אותו לפאם IIIe (שהוא בעל 2MB זיכרון בלבד, אך עונה על צורכי רוב המשתמשים במודל הזה), הרי שמחירו כפול.

שרשרות האספקה מתרח
לפרישה כלל-עולמית

האינטרנט מקרבת רחוקים ומאפשרת לחברות להגיע גם אל הפינות הנידחות ביותר בעולם, כדי להשיג שם שותפים ולקוחות

Eric Chabrow



חברת Stride Rite, קמעונאית נעלי הספורט והפנאי שמחזורה השנתי 573 מיליון דולרים ואשר ידועה להוריהם של תינוקות אמביציוזיים, קיצצה בשליש - עד 19 ימים - את משך הזמן הנדרש לאספקת נעליים מאסיה אל מרכז ההפצה שלה בלואיוויל, קנטקי.

תרגום: הקמעונאית קיצצה את עלויות התעבורה הטראנס-פסיפית ב-30% ושיפרה את מחזור המלאי ב-25%. "אנחנו משקיעים עכשיו פחות כסף במלאי, מה שאומר שהוספנו יותר כסף לשורה התחתונה של המאזן," אומר רולאנד דיי, סגן נשיא למכירות בין-לאומיות.

בימים אלה, לוגיסטיקה מואצת מעין זו, על בסיס כלל עולמי, היא הנורמה - ולא החריג. השוק האמריקני החזק, יחד עם התאוששותה הכלכלית של אסיה, גרמו לבום בסחר העולמי. לפי נתוניו של ארגון הסחר העולמי גדל בשנים האחרונות יבוא הסחורות הכלל עולמי בקצב שנתי של 6%, ובשנת 1998 הגיע לכ-5.5 טריליון דולרים. בשנה שעברה ייבאה ארה"ב סחורות בסכום שהוערך בטריליון דולרים, זינוק של 12% לעומת 1998, מדווחת מחלקת הסחר.

חברות רבות כבר משתמשות במערכות משולבות - לרוב מבוססות-אינטרנט - כדי לשפר את זווית הראייה שלהן על שרשרת האספקה הגלובלית ולסייע בהאצת האספקה של מוצרים מן המקומות הנידחים ביותר בעולם - אזורים בעלי כוח עבודה זמין, שעלולים להיות

> חברות גדולות יותר עדיין מסתמכות בעיקר על EDI להעברה ולקבלה של הזמנות לאורך שרשרת האספקה

מקופחים טכנולוגית. הום דיפו, לדוגמה, מספקת חלופת אינטרנט לספקים קטנים, שלא משתמשים בחילופי נתונים אלקטרוניים (EDI). DHL Airways עורכת ניסוי במערכת אינטרנט, שמאפשרת למשלחים לברר את תעריפי המכס והמסים עוד לפני שמוצריהם חוצים את הגבולות הבין-לאומיים. "יכולתנו לתקשר כיווצה את הגלובוס," אומר טום ברונל, סגן נשיא לאסטרטגיות שרשרת האספקה בחברת אבנט בפניקס. "לא משנה לנו אם המוצר מגיע מדרום מזרח אסיה או מדרום אמריקה."

חברות גְדולות יותר עדיין מסתמכות בעיקר על EDI להעברה ולקבלה של הזמנות לאורך שרשרת האספקה. שמונה מתוך כל עשר הזמנות רכש שמנפיקה הום דיפו מועברות באמצעות EDI, בדרך כלל ברשת ערך מוסף, אומר גארי קוקרן, סגן נשיא למערכות מידע בהום דיפו, שמחזורה 38.4 מיליארד דולרים, שחברה ל-300



יצרנים מחוץ לארה"ב. "עבור שחקנים בקנה מידה גדול שנכנסו ל-EDI בשלב מוקדם, זה יוסיף להיות העורק הראשי לזרימת המידע," אומר קוקראן.

אך טכנולוגיות אינטרנט כגון ג'אווה ושפת Extensible Markup Language ממלאים תפקיד נכבד יותר בפיתוח מערכות לחילופי מידע בין חברות לאורך שרשרות אספקה, בייחוד הערוצים שמשלבים שותפים פחות מתוחכמים טכנולוגית. מערכות מבוססות אינטרנט הן קריטיות, משום שיצרנים קטנים ובינוניים רבים במקומות מרוחקים באסיה, בדרום אמריקה ובקריביים הן חברות "לו-טק" (טכנולוגיה נמוכה) יחסית, ואין להן האמצעים הפיננסיים או התחכום הטכנולוגי הדרושים לטיפול ב-EDI.

חברות אלה בדרך כלל מעבירות ליצרנים שמעבר לים הזמנות בטלפון, בפקס או בדואר. תהליך זה הוא איטי וחשוף לטעויות. טעויות

"אנשים עושים טעויות כשהם מזמינים משהו בטלפון," אומר ארנולד מלץ, פרופסור לניהול שרשרת האספקה באוניברסיטת אריזונה

המתרחשות בתחילת התהליך עלולות לגדול ללא כל פרופורציה, עם המעבר של הסחורות לאורך מסלול האספקה. "אנשים עושים טעויות כשהם מזמינים משהו בטלפון," אומר ארנולד מלץ, פרופסור לניהול שרשרת האספקה באוניברסיטת אריזונה. "הם ירשמו את יחידת המדידה הלא נכונה, ואז יעבירו את המידע למישהו אחר. זו בעיה שקיימת במערכות שאינן משולבות."

מערכת התשלום המקוונת של הום דיפו משרתת ספקים קטנים יותר שאין ברשותם EDI. ספקים המשנעים סחורות על בסיס הזמנה שכבר הוגשה, יכולים לחייב את הום דיפו בקלות אם יכניסו את עלות הסחורות למערכת. המידע הנכלל בדרישת הרכש מועבר אוטומטית אל החשבונית. המערכת מאפשרת לספקים גם לשנות את החשבונית במקוון אם לדוגמה קיבלה

(המשך בעמ' 49)

שרשרת האספקה... (המשך מעמ' 47)

הום דיפו רק חלק מן המשלוח שפורט בדרישת הרכש המקורית.

ספקים של מערכות לוגיסטיות מפתחים מוצרים שפונים לשוק המערכות הגלובליות

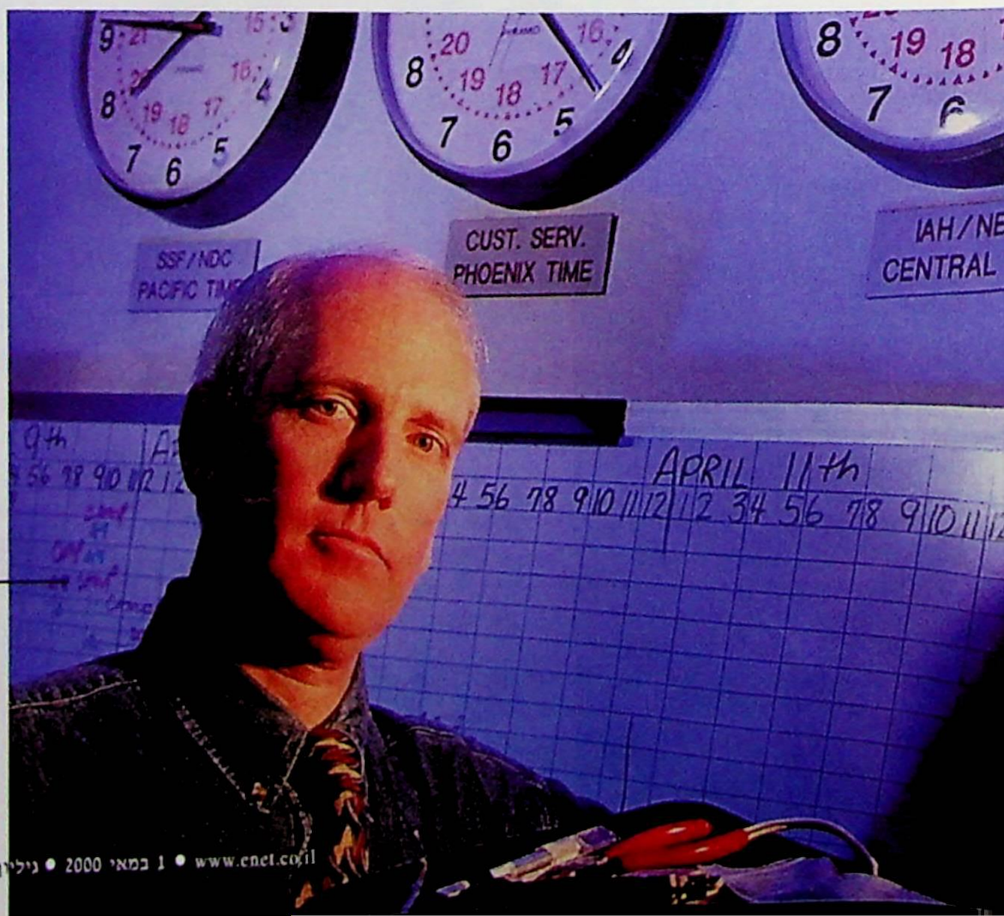
> **"לקוחות לא רוצים להחזיק 15 פתרונות EDI שונים רק משום שיש להם 15 ספקים שונים"**

המשולבות של אמצע הדרך. Maersk Logistics, חברה-בת של קבוצת מולר הדנית, שמחזורה 6.7 מיליארד דולרים, משווקת מערכת שרשרת-אספקה מבוססת-אינטרנט ב-55 מדינות. M-Power הוא יישום שמופעל על ידי דפדפן, ומאפשר ללקוחות לראות את כל שרשרת האספקה, החל במועד עזיבתו של המוצר את קו הייצור וכלה בהצבתו על מדפי הקמעונאים. הוא גם מספק דוחות לניתוח מעמיק. המערכת, שפותחה בג'אווה בעזרת שרת היישומים Cold Fusion של חברת Allaire, רצה על חלונות NT ו-SQL Server של מיקרוסופט.

לקוחות Maersk ניגשים ל-M-Power באמצעות אקסטרה-נט, שם הם מציבים את המידע על דרישת הרכש ושולפים מידע על משלוחים ספציפיים. אחד מלקוחות Maersk מעביר מדי שנה מאסיה לארה"ב 13 אלף מכלים, שאורכם 40 רגל ומבטיח גישה למערכת ליותר ממאה עובדים, לא רק לאנשי צוות הלוגיסטיקה אלא גם לנציגי מכירות ולעובדים אחרים, אומר טוני צ'יארלו, העומד בראש פעילויות הלוגיסטיקה של Maersk בצפון אמריקה. במשך הזמן יוכלו לקוחות ושותפים עסקיים לשלב את המערכות שלהם ב-M-Power על האינטרנט. "לקוחות לא רוצים להחזיק 15 פתרונות EDI שונים רק משום שיש להם 15 ספקים שונים," הוא אומר.

קבלת תמונה ברורה של צנרת האספקה חשובה במיוחד לחברות כגון Stride Rite. לאחר שסגרה מפעלים בארה"ב ובקריביים בשנים האחרונות, Stride Rite רוכשת את כל מוצריה כמעט מידי יצרנים מחוץ לארה"ב - יותר מ-80% מן הנעליים של Stride Rite מיוצרות על ידי יצרני נעליים עצמאיים בסין. Stride Rite מעסיקה סוכני רכש כדי לאתר סחורות. בהמשך השנה תצא Stride Rite במערכת ניהול הזמנות, שתקושר למערכת השינוע והלוגיסטיקה שלה מתוצרת Rockport Trade Systems ולמערכת האחסון PKMS,

עולם קטן - יכולתה של אבנט לתקשר כיווצה את הגלובוס וצמצמה את חשיבות מקום הייצור של מוצרים, אומר ברונל, סגן נשיא החברה



אין שום מסתורין - השירות של DHL יסיר את המסתורין מתעריפי המכס, שכן הוא יאפשר לשלחים לקבוע מכס ותעריפים לפני שהסחורה נשלחת אל מעבר לים, ולצמצם בכך החזרת סחורה, אומר אוברהאוזן

(המשך בעמ' 50)

שרשרת האספקה... (המשך מעמ' 49)

מתוצרת Manhattan Associates. המערכת מפיתוח ביתי לניהול שרשרת האספקה תאפשר לנציגי השירות של Stride Rite לאתר הזמנה ספציפית עבור לקוח - גם אם היא מהווה רק חלק ממשלוח הרבה יותר גדול. "יהיה לנו מבט על כל שרשרת האספקה, מהזמן שהמשלוח עוזב את המזרח הרחוק ועד שהוא מגיע לדלתות המחסן," אומר מרטין טמפל, מנהל האספקות ב-Stride Rite.

Stride Rite בחרה להשתמש בפתרון רב-מוצרי הטוב מסוגו, במקום במערכת יחידה לתכנון משאבי הארגון, משום שניתן לתפור את המערכת הרב-מוצרית בקלות רבה יותר למענה על צורכי החברה. לדוגמה, אחד המודולים מפיתוח ביתי מאתר נעליים לפי סגנון, צבעים ורוחב.

תפירת מערכות שרשרת אספקה כדי לענות על צרכי שותפים עסקיים יכולה להיות קריטית להצלחתו של עסק העוסק במסחר גלובלי. בייחוד עבור יצרנים של סחורות, המידה בה חברה מתפעלת היטב את שרשרת האספקה הגלובלית יכולה לעשות את כל ההבדל בין מוצריה ובין אלה של המתחרים. "הדגש הוא יותר על איך אתה משתמש במידע שבמערכת האספקה כדי לקבל החלטות - ולאו דווקא מי עוד משתתף בה," אומר ג'יאאשנקר סוומינתן, פרופסור לייצור ומערכות מידע בביה"ס למינהל עסקים באוניברסיטת קליפורניה בברקלי. חברה יכולה להפוך סחורה סטנדרטית לייחודית באמצעות מתן יתרונות ללקוחות, כגון שיתוף במידע טוב יותר או שירותי אספקה ולוגיסטיקה. "באמצעות שרשרת האספקה שלך אתה יכול ליצור דבק ליחסים עם הלקוח, והמוצר לא יהיה מבוסס רק על עלות," אומר סוומינתן.

אבל קביעת עלויות המוצרים בעת המשלוח ממדינה אחת לאחרת יכולה להיות תעלומה. תעריפי המכס, המסים והתשלומים השונים משתנים לעתים קרובות ונבדלים מאוד ממדינה למדינה. היבואנים הסתמכו בדרך כלל על משלחים ועל סוכני מכס המכירים את המחירים, כדי לסייע בקביעת העלויות.

DHL Airways עורכת ניסוי בשירות אינטרנט משלה, שיפענח את שיעורי המכס וייתן למשנעים אפשרות לברר את סכומי המס והמכס - שיכולים לעלות פי שניים או שלושה על מחירו של המוצר בחו"ל. חברות, בייחוד אלה שאינן מכירות את תחום המכירות הגלובליות, כגון קמעונאי אינטרנט, לא יכולות לברר את העלויות המוערכות עד שהמשלוח עבר את המכס. "הרבה סוחרים אלקטרוניים נאלצים להתמודד עם החזרי סחורות בשל כך," אומר פיל אוברהאוזן, מנהל תוכניות מסחר אלקטרוני ב-DHL. "משלוחים מעין אלה כבר הפכו לסיכון גדול מדי." שירות DHL, שמשתמש בתוכנה מתוצרת סינטרה, ייחשב בתחילה מכס, תעריפים ועלויות אחרות הכרוכות בשינוע, בארה"ב וב-12 מדינות אחרות. עד אמצע השנה יכלול המחולל של DHL מידע על תעריפי מכס ב-50 מדינות. לקוחות



עדיין האחד והיחיד - EDI יוסיף להיות הכרחי לחברות שנכנסו ל-EDI בשלב מוקדם, אמר סגן נשיא למערכות מידע בהום דיפו, קוקראן

יוכלו לגשת לשירות באמצעות אתר האינטרנט, אבל DHL מצפה שבמשך הזמן לקוחות גדולים יותר יוכלו לשלב את מערכת סינטרה במערכות שרשרת האספקה שלהם באינטרנט.

גורם אחר שמשפיע על התרחבותן הגוברת של שרשרות האספקה הוא הפיתוח של סטנדרטים - המבוססים בעיקר על האינטרנט -

> **הדינמיקה של שרשרת האספקה משתנה, בתוך כך שחברות מנסות להגיע לפינות הנידחות ביותר בעולם ולתאם בין הייצור, המשלוח וההפצה**

שבהם יכולים להשתמש גם שותפים לשרשרת האספקה, כגון XML. "איש אינו רוצה להצטרף לסטנדרט של ספק," אומר הוליס בישוף, סגן נשיא לאסטרטגיות מסחר אלקטרוני במטה גרופ. "כולם מעוניינים בסטנדרטים בלתי-תלויים."

זהו תפקידן של קבוצות כגון RosettaNet, קונסורציום בעל יותר מ-200 חברים, שהוקם לפני שנתיים כדי לגבש סטנדרטים לשרשרת האספקה עבור תעשיות חלפי המחשב והאלקטרוניקה. שירות אלקטרוני חדש, Viacore, עורך ניסוי ברכזת השוכנת באינטרנט, שאליה יכולים לבוא מפיצים, ספקים ולקוחות כדי לראות אילו חברות משתמשות באיזה מבין ממשקי RosettaNet, הידועים בשם Partner Interface Processes. ניתן להשתמש במידע כדי ליזום ולתאם שותפויות של שרשרת האספקה. דייויד לאפרטי, סגן נשיא למסחר אלקטרוני בחברת Tech Data, מפיץ חומרה ותוכנה שמחזורו 11.5 מיליארד דולרים מפלורידה, רואה את Viacore כמקום שבו Tech Data יכול למשוך לקוחות חדשים ולחתום על שותפויות בשרשרת האספקה.

הדינמיקה של שרשרת האספקה משתנה, בתוך כך שחברות מנסות להגיע לפינות הנידחות ביותר בעולם ולתאם בין הייצור, המשלוח וההפצה. סטנדרטים וטכנולוגיה מאפשרים לחברות שבדרך כלל היו מוגבלות על ידי הגיאוגרפיה, להתחרות על בסיס כלל עולמי. "כבר לא מדובר בי נגד המתחרה הגדול ביותר שלי," אומר בישוף ממטה גרופ. "עכשיו מדובר על מי יכול לשנע מהר יותר ולקבל את הסחורות במחיר הנמוך ביותר. מדובר בכל שרשרת האספקה שלי, שמתחרה כנגד כל שרשרת האספקה של המתחרה. אתה יכול להתגבר על חברה אחת, אבל אינך יכול להתגבר על שרשרת אספקה חזקה של 50 חברות."

לדברי ברונל מאבנט, "בזכות הטכנולוגיה, אנחנו יכולים לראות את העולם ככפר אחד גלובלי." מרשל מקלוהן אולי לא התכוון לייצור של נעלי התעמלות בסין, אך זהו מסר רב עוצמה בכל מדיום שהוא.

כוח קנייה

שגשוגם של השווקים המקוונים מחייב עסקים לפעול במהירות ולהקים מערכות רכש אלקטרוני. ספקי תוכנה ושירותים יכולים לסייע בזירוז התהליך



Larry Greenemeier

כשאוניברסיטת פרדו תפעיל את מערכת הרכש האלקטרוני שלה שעלותה 4 מיליון דולרים, זאת תהיה תחילת הסוף של שלושה עשורים של תהליכי רכש ידניים. אך פרדו לא הבשילה אל עולם הרכש המקוון בלא סיוע. רק באמצעות שיתוף פעולה עם חברות הייעוץ דלויט ואריבה, יוכלו אלפי חברי הפקולטה והצוות של פרדו ברחבי מדינת אינדיאנה לרכוש סחורות ושירותים בהעברת כרטיס.

"לא היו ברשותנו המשאבים הטכניים הדרושים כדי לעשות זאת בעצמנו", אומר מייק קורטני, מנהל פרויקט התכנון מחדש של הרכש בפרדו ומדגיש שמדובר במוסד חינוכי, ולא בעסק אלקטרוני. שירותי התכנון, היישום וההקמה של דלויט, בד בבד עם מערכת ניהול המשאבים של אריבה (ORMS), מילאה תפקיד חשוב בהקמת המערכת בתוך תשעה חודשים.

ככל שהשוק המקוון B2B נעשה נגיש יותר, כך יש יתרונות לביטול שיטות רכש ידניות לטובת יישומי אינטרנט המאפשרים גישה לקהיליות סחר באינטרנט ועלויות רכש נמוכות יותר באמצעות איחוד תקציבי רכש. אך אין זה קל. לרבות מן החברות חסרים המשאבים, הטכנולוגיה והמיומנויות הדרושים או הן חסרות את פרק הזמן הנדרש להקמתה של מערכת רכש אלקטרוני מן היסוד.

(המשך בעמ' 54)

כוח קנייה *(המשך מעמ' 52)*

כדי להיכנס למשחק, פונות חברות, כגון קרגיל, פדקס, חברת הביטוח גרייט ווסט וחברת סברה, לעזרתם של ספקי תוכנה, משלבי מערכות ויוצרים של זירות אינטרנט. חברות אלה ממכנות את הדרישה, את הזמנת הרכש ואת תהליכי התשלום ומסייעות ללקוחותיהן לפתח תוכניות לניהול מכרזים ולוגיסטיקה. מכרז הוא התהליך שבאמצעותו חברות קובעות אילו ספקים עונים טוב יותר על צורכי הרכש שלהם.

"מנקודת מבטו של משתמש הקצה קשה מאוד להקים מערכת רכש אלקטרוני, בלא עזרתה של חברת שירותים," אומרת ליזה וויליאמס, מנהלת תוכניות מסחר אלקטרוני בין עסקים בקבוצת המחקר ינקי. "היחסים בין הקונה למוכר, בין הקונה לשוק ובין הקונה לטכנולוגיה הם מורכבים, לא רק במונחי ההקמה, אלא גם במונחי אסטרטגיית המכרז."

שירותי הרכש האלקטרוני גם מסייעים לקבל החזר על ההשקעה ולהבטיח כי התוכנה מותקנת ומשולבת כראוי במערכות הקצה האחורי של החברה, מנהלים משא ומתן על חוזי הספקים ומספקים ממשק המאפשר למערכות של הקונה לתקשר עם המערכות של הספקים. עוד הטבה: רבים מן הספקים של שירותי רכש אלקטרוני מציעים הדרכה על המערכות שלהתקנתן הם מסייעים.

כיצד מחזירים השקעה?

"החזר מהיר על ההשקעה כולל הדרכה בתחומים, כגון כיצד תהליכים עסקיים חדשים יפעלו וכיצד להשתמש בתוכנה החדשה," אומרת רובין פלמר, סגנית נשיא בכיר לניהול שרשרת האספקה בחברת הייעוץ KPMG, אשר מספקת ליועציה וללקוחותיה הדרכה על מערכות ORMS של אריבה, מערכת רכישה B2B של סאפ, מערכת Internet Procurement של אורקל וברבעון הרביעי, גם על מוצרי חברת הסחר האלקטרוני אינטליסיס. נוצר בשוק מחסור קריטי במיומנויות הדרושות לביצוע שירותי ההקמה וההפעלה של מערכת רכש אלקטרוני," אומר פאלמר. KPMG מקצה לתחום הרכש האלקטרוני יותר מ-300 יועצים מקצועיים.

במונחי רכש, נשיאי החברות דורשים יותר, אך כשמדובר באסטרטגיה, יחידת מערכות המידע יוצאת מן התמונה, אומר לורנס קון, נשיא EDS CoNext, חברה-בת בבעלות מלאה של EDS, אשר מציעה את מומחיותה של A.T. Kearney, חברה-בת של EDS, בניהול שרשרת האספקה, עובדת עם חברות על גיבוש אסטרטגיות רכש אלקטרוני, ובהן בחירת ספקים והתקנה. "בסופו של דבר, הלקוח אמור ליהנות מן היתרונות של יחסים עם ספקים חדשים ושל מודלים של תמחור חדשים ונמוכים יותר," אומר קון.

נראה כי החברות "קונות" את מודל השירותים. לפי נתוני חברת המחקר פורסטר, ההכנסות משירותים הקשורים לתוכנות עסקים אלקטרוניים, ובכלל זה רכש אלקטרוני, צפויות להגיע עד 2003 לחמישה מיליארד דולרים, גידול לעומת הכנסות בשיעור 441 מיליון דולרים בשנה שעברה. לפי פורסטר, ההכנסות מן השוק האמריקני משירותי מסחר אלקטרוני, ובכלל זה אסטרטגיה, שיווק, עיצוב ושירותים טכניים, צפויות להגיע עד 2003 ל-64.8 מיליארד דולרים, גידול לעומת הכנסות בשיעור 10.6 מיליארד דולרים בשנה שעברה.

ובכל זאת, לא כל החברות משוכנעות כי שירותי רכש אלקטרוני הן הדרך הנכונה.לדברי אחדות, ובהן חברת השירותים הפיננסיים צ'ייס מנהטן ויצרנית המוליכים-למחצה טקסס אינסטרומנטס, הטיפול הטוב ביותר לרכש אלקטרוני יהיה טיפול פנימי בחברה עצמה.

רכש אלקטרוני הוא תחום רחב שכולל את מיכון תהליכי הרכש המסורתיים, כגון חילופי נתונים אלקטרוניים (EDI) ויכולות אינטרנט, אומר ג'ון פריירה מחברת הייעוץ דלויט. ממחקר שביצעה דלויט ופורסם בשנה שעברה, עולה כי יותר מ-90% מן החברות כבר שילבו את הרכש האלקטרוני בתוכניותיהן העסקיות.

החזר על ההשקעה ממומש בשלושה תחומים עיקריים: הפחתת עלות



דרושה עזרה: פרדו נעזרה בדלויט משום שלאוניברסיטה לא היו משאבי טכנולוגיית המידע כדי להקים בעצמה את מערכת הרכש האלקטרוני, אומר קורטני

הפריטים הנרכשים משום שהם זולים יותר כשהם נרכשים באמצעות שוקי אינטרנט; הפחתת עלות העיבודים באמצעות ביטול הצורך בתיעוד על נייר ושיפור האפקטיביות הארגונית, משום שלחברה יש יותר שליטה על מה שמוזמן ועל מי שמבצע את ההזמנות.

> **לפי נתוני חברת המחקר פורסטר, ההכנסות משירותים הקשורים לתוכנות עסקים אלקטרוניים, ובכלל זה רכש אלקטרוני, צפויות להגיע עד 2003 לחמישה מיליארד דולרים**

לדברי קורטני מפרדו, קשה לחזות את ההחזר על ההשקעות ברכש אלקטרוני ובתחילה קשה להשוות בין העלויות של שכירת חברת שירותים ובין פיתוח חבילת תוכנה בתוך הבית.

ובכל זאת, פרדו מצפה לחסוך עד 7% באמצעות מיכון תהליכי הרכש, פשוט באמצעות הסכמים סבירים יותר עם ספקים והפחתה במספר אנשי הצוות העובדים ברכש. כדי לקבל פרספקטיבה על העלויות האלה, אומר קורטני, צריך להבין שפרדו מוציאה $30,000 לשנה רק על ביול ועל משלוח המחאות לספקים.

קורטני מצפה להוציא כ-$700,000 בשנה על תחזוקתה של מערכת הרכש האלקטרוני, בייחוד על התוכנה, החומרה והשירות השוטף. פרדו גם תמדוד את ההחזר על ההשקעה במונחי שביעות הרצון של הקונים ושל המוכרים, קיצור מחזור הרכש ובקרה טובה יותר על ההוצאות, נוסף על החיסכון בעלויות.

הגבלת שימוש

כדי להקל על השימוש במערכת הרכש האלקטרוני שלה, תפיץ פרדו כרטיסי רכש של המותג מסטרקרד, המגבילים את הסכום שיכול כל קונה יחיד להוציא. כ-1,000 משתמשים בארבעה תחומים עיקריים של האוניברסיטה - בית הספר לכימיה, בית הספר לטכנולוגיית תעופה, מפעל תחזוקת המתקנים הפיזיים, והקמפוס צפון-מרכז בווסטוויל, אינדיאנה - יקבלו את הכרטיסים עם השקת התוכנית.

לאחר שתשלים בהצלחה את ניסוי שלוש החודשים, פרדו מתכננת להנפיק את הכרטיסים לעוד 2,000 משתמשים בכל חודש. עד הקיץ הקרוב, כשפעולת המערכת תהיה מלאה, יוכלו 15,000 חברי פקולטה ואנשי צוות להשתמש בדפדפן אינטרנט כדי להפיק דרישות רכש של פריטי סחורות

(המשך בעמ' 56)



חמישים שנות מיחשוב בישראל
עבר, הווה והרבה עתיד
מוסף
"יום העצמאות"

במסגרת מוסף יום העצמאות שיופיע ב-8 למאי השנה יפרסם שבועון אנשים ומחשבים InformationWeek תחקיר מיוחד על אנשים, היסטוריה ומייסדים של תעשיית המיחשוב בישראל, מיחשוב ממשלתי ציבורי והתפתחות ההיי-טק...

התחקיר מתעד ומספר על שרשרת האנשים הטכנולוגיות והחברות שהביאו בסופו של דבר לצמיחתה של תעשייה מפוארת.
עוד במוסף יום העצמאות כתבות וראיונות מיוחדים:

- ראיון עם שר התמ"ס **רן כהן**
- ראיון עם שר התקשורת **פואד בן אליעזר**
- כתבה מקיפה - האם ההיי-טק אכן מוביל את ישראל לעצמאות כלכלית? כולל ראיון עם המדען הראשי החדש **כרמל וניה.**
- דמוקרטיה און ליין: היי-טק וטכנולוגיה מתקדמת במשטרת ישראל - ראיון עם תנ"צ **אורי אנגלהרד**, ראש ענף טכנולוגיה במטה הארצי.
- ראיון עם ראש חטיבת התיקשוב בצה"ל.

אנו פונים אליך לקחת חלק במוסף חגיגי זה בפרסום כתבת תדמית ו/או מודעה מיוחדת.
בדבר פרטים נוספים מח' פרסום ענבר טל 03-6385805804

INFORMATIONWEEK

ISRAEL אנשים ומחשבים
www.enet.co.il



מוכר: צ'ייס מנהטן למדה רבות על הרכש האלקטרוני שלה משום שטיפלה לבד במערכת, אומר בולר

כוח קנייה *(המשך מעמ' 54)*

שונים ולקבל עליהן אישור.

"הקמת המערכת היא החלק הקל. החלק הקשה הוא השינוי התרבותי, שינוי התהליך וחיזוק יסודות האבטחה," אומר קורטני מפרדו. "זוהי המערכת המינהלית מבוססת-האינטרנט הראשונה שמוקמת בפרדו." המטרה: ביטול 80% מהתהליכים הידניים בתוך השנתיים הראשונות.

מאז פיתחה פדקס אקספרס, חברה-בת של ענקית המשלוחים פדקס שמחזורה 14 מיליארד דולרים, תוכנית מכרזים אסטרטגית, לפני שלוש שנים, בסיוע A.T. Kearney, היא הגיעה לכלל הבנה כי מערכת רכש אלקטרוני היא הכרחית לעסקיה. "הבנו שאנחנו גדולים, ויש לנו יתרון משום שאנו יכולים לאחד את ההוצאות שלנו. אך במהרה הבנו שלא היתה לנו מערכת שאפשרה למודל לפעול," אמר סקוט סטרומינגר, מנהל האינטגרציה של שרשרת האספקה הגלובלית בפדקס אקספרס. אחד המכשולים הראשונים שעמדו בפני סטרומינגר היה הצדקת ההחזר על ההשקעה כלפי מנהל הכספים הראשי שלו. "כשאינך יודע כמה הוצאת בזירת מסחר מקוונת, כיצד תנבא כמה אתה עומד לחסוך"? הוא שואל.אף שפדקס נהנתה מן המותרות של משאבי מערכות מידע שהקלו על הקמתה של מערכת הרכש האלקטרוני שלה, הרי זמן לא היה אחד המותרות הללו. החברה שכרה את KPMG לפני כשנה כדי לסייע בעבודת ההקמה, ואז פעלה במהירות וצירפה את אריבה, לפי הצעתה של KPMG. המטרה היתה להשיק את המערכת בתוך 90 יום.

תפקידה של KPMG היה לסייע לפדקס לבחור ספק תוכנה, ואז לסייע לה בשילוב מערכות.

KPMG המנוסה בהקמת מערכת ORMS של אריבה, עבדה עם צוות מערכות המידע של פדקס כדי לשלב את ORMS במערכת ERP של פיפלסופט שפעלה על שרת HP-UX V-Class. ORMS פעלה על-פי מסד נתונים של אורקל ועל שרת HP-UX K-Class.

מערכת הרכש של פדקס

"תרומותיה העיקריות של KPMG יכולות להימדד במונחים של העברת ידע ויצירת תיעוד", אומר סטרומינגר. אף שהוא מסרב לגלות כמה שילמה פדקס על שירותיה של KPMG, הרי, לדבריו, החברה שלו שילמה תעריף קבוע לשעה בעבור הפרויקט, שהיקפו היה כ-250 שעות.

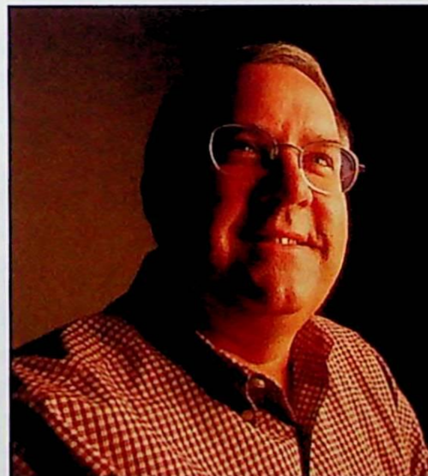
פדקס השיקה את מערכת הרכש האלקטרוני שלה ביוני האחרון, עם 5,000 משתמשים במחלקת מערכות המידע של החברה. תפקידם הוא לבחון את ביצועי החומרה והתוכנה, וכן את הקישורים אל ספקיה של פדקס, באמצעות רכישת פריטי סחורות. פדקס מצפה שבכמה פריטי סחורה ושירותים, כגון PCs, ציוד משרדי, שירותים זמניים וקייטרינג של ארוחות, מערכת הרכש האלקטרוני שלה תפחית את ההוצאות בעד 30% לשנה, באמצעות קישור ישירות אל ממשק ORMS המרכזי של אריבה. החיסכון לחברה, שבכל שנה מוציאה מיליארדי דולרים על רכישת סחורות ושירותים, מוערך במיליוני דולרים, אומר סטרומינגר.

אחד היתרונות החשובים ביותר של הפרויקט ניכר מיד עם הפעלתו, אומר סטרומינגר. "המערכת אפשרה לנו למשוך ספקים חדשים וליצור תחרות עם הספקים המקוריים שלנו," הוא אמר. "כשהם שמעו שפדקס מקימה מערכת רכש אלקטרוני, הם הורידו את מחירי המוצרים שלהם באחוזים של שתי ספרות."

בטווח הרחוק, היכולת לשנות את הרגלי הקנייה של העובדים תבטיח החזר מוצלח של ההשקעה. מערכת הרכש האלקטרוני של פדקס זמינה היום לכל 140,000 העובדים של החברה בארצות הברית. החברה מתכננת להרחיבה גם לאירופה בחודש יוני, לפי המודל של המערכת האמריקנית.

אף שיתרונותיהם של שירותי הרכש האלקטרוני הם מפתים, חברות לא צריכות לקפוץ על המציאה - עליהן לבחור את ספקיהן בזהירות, אומר קווין קוסטלו מארתור אנדרסן, הממונה על ייעוץ בתחום הרכש האלקטרוני. חשוב מכול, חברות צריכות קודם כול לחפש ספק שהיועצים שלו מבינים לא רק בטכנולוגיה, אלא גם בדרישות עסקיות ספציפיות. אחת הדרכים לחסוך מיד זמן וכסף היא להימנע מהקמת מערכות מותאמות מאוד. לדברי קוסטלו, "את מרבית היישומים הארוזים אפשר להתאים מאוחר יותר."

לדברי פאלמר מחברת הייעוץ KPMG, חברות לא צריכות להתמקד קודם כול בטכנולוגיה, אלא בנושאים העסקיים העומדים על הפרק. "מנקודת מבט עסקית, מה אתה מנסה לעשות? להתמקד בתמונה הגדולה. בדרך כלל, ההחלטות הטכנולוגיות נגזרות ממנה," הוא אומר.



זריז: טקסאס אינסטרומנטס עדכנה את מערכת הרכש האלקטרוני שלה תוך 60 יום, אומר דניאל, מנהל כלי הרכש

חברות שירות צריכות להיות יעילות בתכנון וביישום של מדדי ביצוע, באינטגרציה עם מערכות ותיקות ומערכות ERP, בניהול השינוי, בניהול תוכנית ובאינטגרציה עם האינטרנט ועם פרוטוקולים, כגון Extensible Markup Language. "לקוחות צריכים לזכור שהם מיישמים שיפורים חוזרים שצומחים עם הזמן," אומר פאלמר.

עם נושאים אחרים שיש לשקול, נמנים: קלות השימוש במערכת, עלות הבעלות הכוללת, ובכלל זה תחזוקה ותשלומים שוטפים, זמן המימוש - שתלוי בגודל החברה ובמורכבות היישום - ואם הספקים ייאמצו את הגישה החדשה. עוד נתון שאמור להיות במשוואה הוא ניסיונה המעשי של חברת התוכנה או הייעוץ במימוש של יוזמות רכש אלקטרוני. ניתוח מיומנותה של חברת ייעוץ צריך להישקל הן ברמות הארגוניות והן ברמות האינדיווידואליות, אומר פאלמר. "רבים מן הלקוחות הפוטנציאליים יבדקו לא רק את ההמלצות על החברה, אלא גם את ההמלצות על יועצים אינדיווידואלים שעובדים על הפרויקט," הוא אומר. "יועץ חייב להתמצא בטכנולוגיה של הלקוח כדי

(המשך בעמ' 59)

מוזמנים מנהלים, מפתחי ובוני אתרים, תוכניתנים, ספקי ומשווקי מכשירי סלולר, ספקי תכנים לאינטרנט, חברות מסחר אלקטרוני באינטרנט, חברות סטארט-אפ הרוצות להיכנס לתחום, יועצים, מהנדסי וטכנאי רשתות תקשורת, מומחי ומשתמשי אינטרנט!

W@P & Bluetooth DAY

יום ג', 4 ביולי 2000 במלון כפר המכביה, רמת-גן

משק התקשורת בישראל עובר בשנים האחרונות מפנה מקיף ומדהים בעוצמתו, כאשר במרכזו עומדות המהפכה הסלולרית ומהפיכת האינטרנט. למעלה ממחצית מתושבי המדינה מחזיקים בטלפון סלולרי, כאשר מגמת התפתחות האינטרנט בעולם היא בכיוון של איחוד בין שתי הטכנולוגיות: האינטרנט והסלולר. עוד בקושי התרגלנו למונח WAP, ונוחת עלינו המונח **"שן כחולה" - Bluetooth**, שיהיה חלק מהמהפכה הגדולה של הסלולר.

פורום WAP (Wireless Application Protocol) הכריז שבשנת 2000 נראה את התפוצצות התופעה של האינטרנט הסלולרי, ושעד שנת 2003 יהיו בעולם יותר ממיליארד טלפונים סלולריים, ולפחות מחציתם יהיו מכשירי WAP. הצמיחה של ה- WAP תהיה כה מהירה, עד שצמיחת האינטרנט בחמש השנים האחרונות - תתגמד מולה. מחירי המכשירים ירדו וכמות השימושים תעלה בקצב מסחרר, ומי שלא יכנס למערכה יפסיד את השוק. בקרוב יופעל גם השירות החדש הקרוי Bluetooth, שבו יהיה ניתן באמצעות שידור אלחוטי לשלוח חומר מהאינטרנט המצוי בטלפון הסלולרי ישירות למדפסת או למחשב בעל יכולת קליטה כזו. פורום Bluetooth כולל כיום מעל 1500 חברות, כך שאין ספק שהחלה מהפכה אינטרנטית חדשה, המסירה את מגבלות המחשב והחיבור הטלפוני הרגיל לאינטרנט שאליו התרגלנו, תוך יצירת מערכת אינטרנט מיוחדת המותאמת למכשירים סלולריים זעירים. תוך שנה נראה את טכנולוגיית Bluetooth תופסת מקום מרכזי בכל מכשיר תקשורתי, כולל מחשב, סלולר ופאלמים למינם, וגם במכשירים ביתיים אחרים כמו: מקררים, מזגנים, מערכות סטריאו, טלוויזיות ועוד. נראה יצירת מגוון חדש ומלהיב של צעצועים אלקטרוניים המכילים יכולות סלולריות ואלחוטיות, ובכללם שעונים, מצלמות, מסרטות, PALMS, ווקמנים, מכשירי RIO למוזיקה, מכשירי STB לטלוויזיות, ספרי אינטרנט, מכשירי GPS, ולמעשה כל דבר שיש בו מעט זיכרון וסוללה.

איך נערכים למהפכה זו, מי הם השחקנים המובילים אותה, מה יקרה בשוק הסלולר בישראל, וכיצד חברות הסלולר נערכות למהפכת ה- WAP ו"השן הכחולה"?, על כך בכנס WAP & Bluetooth DAY.

הנושאים שיידונו בכנס:

- המעבר מאינטרנט רגיל ל- WAP
- מכשירי WAP ו- Bluetooth
- שירותי WAP בעולם ובישראל
- היערכות חברות הסלולר בישראל
- כלי פיתוח ל- WAP ול- Bluetooth
- כלכלת ה- WAP
- יישומי WAP ו- Bluetooth בישראל

אנשים ומחשבים מרכז רישום לכנסים פקס 03-6889207, טל 03-6385848



כן! אני מעוניין ☐ להרצות ☐ לתת חסות ☐ לחלק חומר ☐ להאזין בכנס **W@P & Bluetooth Day**

שמי ______________ שם חברה ______________

תפקיד ______________ טל ______________ פקס ______________

כתובת מדויקת למשלוח טופס הרשמה ______________

E mail ______________

חברי היי-טק ישראל זכאים ל 50% הנחה, לפרטים נוספים www.htclub.co.il

מוסף
"תקשורת ניידת ו-WAP"

משק התקשורת בישראל עובר בשנים האחרונות מפנה מקיף ומדהים בעוצמתו, כאשר במרכזו עומדות המהפכה הסלולרית ומהפיכת האינטרנט. מחצית מתושבי המדינה מחזיקים בטלפון סלולרי, כאשר מגמת התפתחות האינטרנט בעולם היא בכיוון של איחוד בין שתי הטכנולוגיות: האינטרנט והסלולר.

פורום WAP Wireless Application Protocol הכריז שבשנת 2000 נראה את התפוצצות התופעה של האינטרנט הסלולרי, ושעד שנת 2004 יהיו בעולם יותר ממיליארד טלפונים סלולריים, ולפחות מחציתם יהיו מכשירי WAP. כבר בשנת 2000 צופה פורום WAP שימכרו מעל 50 מיליון מכשירי WAP בעולם, משום שכל היצרנים של הציוד הסלולרי ובראשם נוקייה, אריקסון, סמסונג ומוטורולה התחייבו להזרים לשוק מכשירים כאלה, במחירים רגילים של טלפונים סלולריים.

איך נערכים למהפכה זו?
מי הם השחקנים המובילים אותה?
מה יקרה בשוק הסלולרי בישראל?
כיצד חברות הסלולר נערכות למהפכת ה-WAP?

יענה על שאלות אלו וידון בתחומים הבאים:

- טכנולוגיות תקשורת ניידת
- חברות סלולר בישראל
- מסחר אלקטרוני סלולרי
- עיצוב ובניית אתרי אינטרנט סלולרים
- יישומי סלולר לניהול עובדים ועיסוקים ניידים
- חברות סטארט-אפ לסלולר
- יישומי WAP ו-SMS
- מודלים עסקיים ל-WAP
- מכשירים ניידים חדשים
- סיפורי הצלחה באינטרנט סלולרי בעולם ובישראל
- אבטחת מידע באלחוט וסלולר
- שיפור ביצועים בסלולר

המוסף יתפרסם ב-15.5.2000 לכל מנויי וקוראי השבועון אנשים ומחשבים InformationWeek ויחולק בכנסים מקצועיים בתחום

לכבוד מח' פרסום, נלה הרוש פקס. 03-6889198, טל. 03-6385808



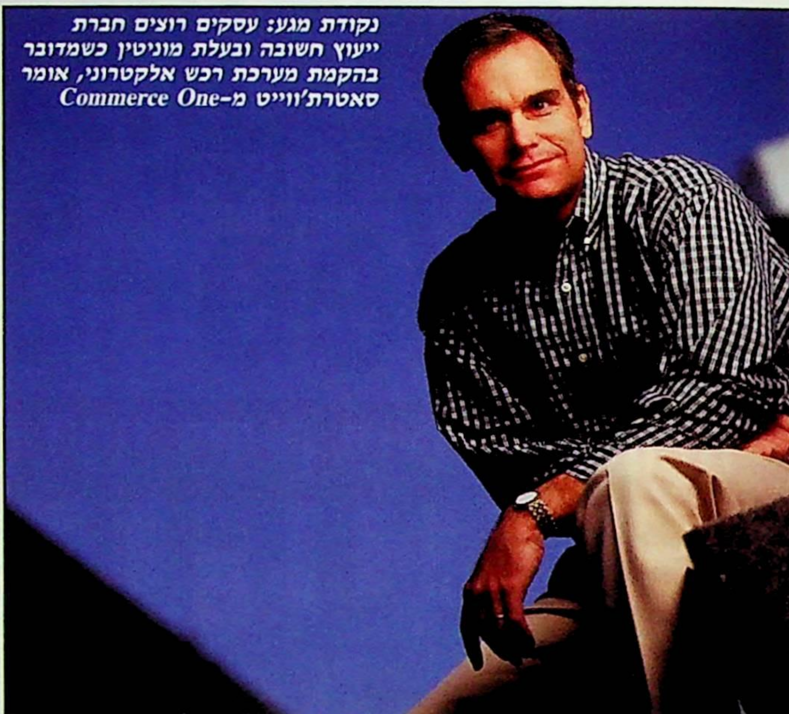
INFORMATIONWEEK

☐ **כן!** אנו מעוניינים להזמין פרסום במוסף תקשורת ניידת ו-WAP

שם________ תפקיד________ חברה________

פקס________ טלפון________ e-mail________

חומר מקצועי להעביר ליהודה קונפורטס e-mail: editor@pc.co.il



נקודת מגע: עסקים רוצים חברת ייעוץ חשובה ובעלת מוניטין כשמדובר בהקמת מערכת רכש אלקטרוני, אומר סאטרת'וייט מ-Commerce One

להתחיל לשקול ברצינות את האופציות העומדות לפניה, אומר גארי קלקו, מנהל רכש בכיר בקרגיל.

לאחר שבחרה ב-ORMS של אריבה באוקטובר האחרון, הרכיבה קרגיל צוות פרויקט והביאה את חברת הייעוץ דלויט, לפי הצעתה של אריבה. הניסיון והמוניטין היו הסיבות לבחירה בדלויט. "לדלויט היה ניסיון מסוים עם היישומים של אריבה, וקשה למצוא ניסיון בשלב זה של בשלות התוכנה," אומר קלקו.

דלויט, שחייבה לפי תעריף קבוע לשעה - סידור שהציעה קרגיל - עבדה עם הצוות של קרגיל על ניהול הפרויקט, אופטימיזציה של קטלוג הספקים ויישום טכני. ככל שהתקרבה השלמתן של משימות אלה, כך סמכה קרגיל יותר על דלויט שתעביר את הידע על המוצר ועל התהליך לצוות מערכות המידע של קרגיל. בשיא הפרויקט, עבדה קרגיל עם חמישה או שישה יועצים של דלויט, וקלקו מצפה כי דלויט תעביר את הפרויקט כולו לצוות של קרגיל עד סוף יוני.

אפילו חברות שברשותן מערכת רכש אלקטרוני מפיתוח פנימי, יכולות להזדקק לעזרה חיצונית בנקודה מסוימת. חברת סאברה מטקסס, ספקית טכנולוגיה ושירותים למערכות מידע לתעשיית הנסיעות והשינוע שמחזורה 2.4 מיליארד דולרים, מתכננת להקים עד סוף יוני שוק שיספק זירת מסחר ללקוחות, שאבן הפינה שלו היא מערכת הרכש שלה שהיא פרי פיתוח פנימי. אף שבסאברה יש את המומחיות הפנימית הנחוצה כדי להקים מערכת רכש אלקטרוני פנימית בסיסית, החברה שוקלת להיעזר בחברות שירותים מקצועיות ובספקי תוכנה שיסייעו לה בתכנון ובפיתוח יישומים לאספקה ולרכישה בשוק החדש, אומר סטאן רטקליף, סגן נשיא בכיר בסאברה.

הביקוש הגובר לרכש אלקטרוני מושך חברות שבדרך כלל לא היו מעורבות בשירותים אלקטרוניים, ובהן ספקי תוכנה וחומרה. מפתחת תוכנת הרכש האלקטרוני Commerce One, לדוגמה, מרחיבה את ההיצע שלה גם למתן שירותי אירוח וייעוץ עסקי ברמה גבוהה, ובכלל זה פיתוח מודלים עסקיים לבורסות מקוונות.

(המשך בעמ' 67)

כוח קנייה (המשך מעמ' 56)

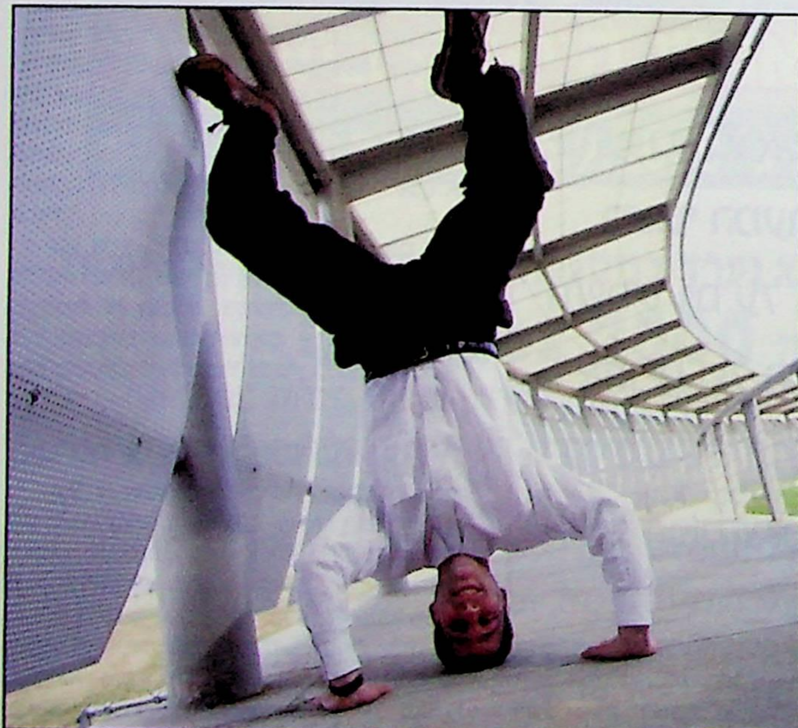
להשלים את היישום בהצלחה."

ניסיונה החיובי של חברה עם ספק תוכנה מסוים יכול להיתרגם להתחייבות לקבל שירותים. חברת הביטוח גרייט ווסט שמחזורה השנתי 2.7 מיליארד דולרים, בחרה בחברת רמדי שתספק לה שירותים לתוכנת Purchasing@Work של רמדי. Purchasing@Work תשמש מצע שעליו תשכון יוזמת הרכש האלקטרוני של גרייט ווסט, בעיקר משום שחברת הביטוח כבר משתמשת בתוכנת ה-Help-desk של רמדי, אומר גראהם מקדונלד, סגן נשיא לכספים בגרייט ווסט.

במקום להעביר את כל הפרויקט לידי ספק התוכנה, ביצעה גרייט ווסט מחקר בנושא יתרונותיה של מערכת רכש אלקטרוני, בחרה ברמדי ופיתחה תוכנית מימוש משלה. כשהגיע הזמן להתקין את התוכנה, אפשרה גרייט ווסט לרמדי לבצע את ההקמה, בזכות ניסיונה של חברת התוכנה עם המוצר. "היינו מתפתים לעשות את ההקמה בעצמנו," אומר מקדונלד, "אך באג K2Y גרר פיגור עצום במחלקת מערכות המידע שלנו, ולא רצינו להקצות משאבים פנימיים ניכרים לרכש אלקטרוני."

עד סוף החודש, מתכננת גרייט ווסט להשיק תוכנית ניסיונית לרכש אלקטרוני, אשר תמכן את הרכישה של ציוד משרדי. עבודתה של רמדי על פרויקט הרכש האלקטרוני של גרייט ווסט תתרחב אל הרבעון הרביעי. אז מתוכננת ספקית התוכנה לשלב את מערכת הרכש האלקטרוני שבקצה הקדמי עם המערכות הארגוניות של גרייט ווסט שבקצה האחורי.

לדברי מקדונלד, החברה שלו ניהלה משא ומתן על מחיר קבוע לשירותיה של רמדי, בנפרד מעלות הרכישה של תוכנת Purchasing@Work. לו צוות פנימי היה מקים את מערכת הרכש האלקטרוני, לא היתה ההתקנה יקרה פחות, אומר מקדונלד, בשל עקומת הלמידה הנדרשת כדי להקים ולהפעיל כראוי את המוצר של רמדי.



משתמש בראש: אף שפדקס אקספרס נהנתה ממשאבי טכנולוגיית מידע רבים שיכלה להקדיש להקמת מערכת רכש אלקטרוני, הרי זמן לא היה אחד המותרות הללו, אומר סטרומינגר, מנהל האינטגרציה של שרשרת האספקה הגלובלית. זאת הסיבה שפדקס החליטה לשכור את שירותי חברת הייעוץ KPMG

מבחינת קרגיל, מפיץ פרטי של מוצרים ושירותים בתחום החקלאות, המזון, הפיננסים והתעשייה, החל החיפוש אחר שותפים שיש להם את הטכנולוגיה ואת הניסיון הדרושים לפרישת מערכת רכש אלקטרוני ב-1998. החברה ממיניאפוליס שלא היתה מסוגלת למצוא חבילת תוכנה שתרכיב יחדיו את כל הפיסות של הפרויקט, המתינה עד השנה שלאחריה כדי

פתיחת מערכות ERP ל-Web

בדיקות התכנות וביצועים לפני פיתוח מוצר לאינטרנט

רן שוורצמן *

רבים מאיתנו מתייחסים לבדיקות ולשיפורי ביצועים כחלק מפעילות שגרתית מול בסיס נתונים חי, או כאחד השלבים המתקדמים בפיתוח יישום חדש. אולם במקרים מסוימים חלק מהשיקולים לפיתוח מוצר חדש בכלל ומוצר לאינטרנט בפרט נגזרים מהביצועים הצפויים לאותו מוצר.

אם נזכור שמשתמשי האינטרנט יכולים ב"הינף עכבר" להעדיף שימוש במוצר אחר על פני המוצר שלנו, לא רק כיוון שממשק המשתמש שלו אטרקטיבי יותר, אלא עקב העובדה שנאלצו לחכות זמן רב מדי לתשובות על השאילתות שביצעו, נבין שביצועי המערכת שלנו הם אחד הגורמים החשובים שיקבעו את גורלה לשבט או לחסד.

יהיו ודאי כאלה שיטענו, שאם היישום שלנו כתוב בצורה יעילה, נושא הביצועים הוא פונקציה של חומרה. כלומר, אם נרכוש מחשב בעל מעבדים רבים וחזקים יותר ובעל זיכרון גדול מספיק, נוכל תמיד להגיע לרמת הביצועים הנדרשת.

הערכת ביצועי המערכת

טענה זו אינה משוללת יסוד, אולם יש לזכור שחומרה עולה כסף וגם צורת התמחור של תוכנות תשתית, כמו בסיס נתונים, תלויה במקרים רבים בעצמת החישוב של החומרה שעליה היא מותקנת, ולכן טענה זו אינה גורעת מאום מחשיבות הערכת הביצועים הצפויים של המערכת, שכן ברור שתהיה להם השפעה רבה על תמחור המוצר ומכאן גם השפעה על מיצובו ואפילו על היתכנותו הכלכלית.

הערכה מראש של ביצועי המערכת או, אם תרצו, הערכה של העלויות להשגת ביצועים טובים, תשפיע גם על היבטים אחרים של המוצר, כמו ממשק המשתמש או הפונקציונליות.

לדוגמה, נוכל להרשות חיפושים מורכבים בבסיס הנתונים, ובכלל זה שימוש בחיפושים לפי מילות מפתח, מילים נרדפות וכו' (יישום של Contex search) רק בתנאי שהביצועים לא יפגעו מעבר ל-% מסוים בממוצע.

אם השתכנענו שבדיקות התכנות/ביצועים לפני פיתוח מוצר, כחלק מהשיקולים השיווקיים היא כדאית ולפעמים אף הכרחית, נוכל לפנות לשאלה המעשית יותר: איך עושים בדיקה כזאת?

מובן שיש למצוא את שביל הביניים בין שתי גישות. גישה אחת, הגורסת השקעה גדולה בהקמת מודל ובביצוע בדיקות הקרובים למצב המציאותי שבו תתפקד המערכת הסופית, דבר שייתן דיוק גבוה בתוצאות, אי ודאות נמוכה וחיזוי אמין ביותר של הביצועים הצפויים, אולם יעלה הרבה, לעומת הגישה השנייה, שדוגלת בהשקעה מינימלית בנושא המודל ומערך הבדיקות, דבר שיביא לניסוי מהיר וזול, אולם דיוק התוצאות יהיה נמוך והן עלולות אף להוביל למסקנות מוטעות.

> **הערכה מראש של ביצועי המערכת תשפיע גם על היבטים אחרים של המוצר, כמו ממשק המשתמש או הפונקציונליות**

שני מודלים

שביל ביניים זה כולל שני היבטים. האחד הוא מודל הנתונים, שצריך לשקף את המאפיינים העיקריים של מודל הנתונים הסופי, אם כי יהיה כמובן קטן ממנו בהרבה, והשני הוא מודל יישומי, שיכלול הבנה של אופי הפעולות שיבוצעו על ידי היישום הסופי מול בסיס הנתונים וביצוע מידול "חכם".

להלן שתי דוגמאות:

1. יש להימנע מיצירת צוואר בקבוק מדומים, כלומר צוואר בקבוק שנובעים מהבדיקה עצמה ולא מהפרמטרים הנבדקים. אם נרצה לדוגמה לדמות במודל מצב, שבו מופעל עומס רב על בסיס הנתונים עקב משתמשי אינטרנט רבים שעובדים מולו, יהיה לא נכון להריץ תוכנית בדיקה מאסיבית ממחשב אחד, באופן שצוואר הבקבוק יהיה נעוץ במשאבים המוגבלים של המחשב המריץ את תוכנית הבדיקה. כדאי אולי לחשוב על הרצה בו-זמנית של כמה processes ממחשבים שונים מול בסיס הנתונים.

2. יש צורך בקביעה נכונה של משתני בסיס הנתונים בניסוי, תוך התחשבות בנפחי הפעילות במודל לעומת הנפחים במערכת הסופית.

לדוגמה, אם ברצוננו לבחון ביצוע של שאילתות רבות מול בסיס הנתונים על ידי משתמשים רבים באינטרנט, יהיה מאוד לא נכון ליצור מודל ניסויי, שבו יבוצע מספר קטן של שאילתות פעמים רבות מול בסיס נתונים בעל SGA גדול יחסית, שכן כל הנתונים הדרושים לשאילתות אלה יהיו cached בזיכרון וכן גם השאילתות עצמן, כך שבפועל לא יבוצעו בניסוי פעולות parse וכן מספר הגישות לדיסק יהיה קטן מאוד - אלמנטים שייתנו תמונה מעוותת ומטעה לגבי הביצועים הסופיים של המערכת.

ניתן לסכם ולומר, שבמקרים רבים חיוני לבצע בדיקות היתכנות/ביצועים לפני פיתוח מוצר לאינטרנט.

בדיקה כזאת חייבת להתבצע תוך שיקול דעת מעמיק באשר למודל הנתונים ולמודל האפליקטיבי של הבדיקה, כדי שיהיה אפשר באמת להפיק ממנה תוצאות המשקפות נכונה את ביצועי המוצר בסביבתו הסופית המתוכננת.

המחבר הוא מחברת דימון מערכות בע"מ
http://www.daemon.co.il

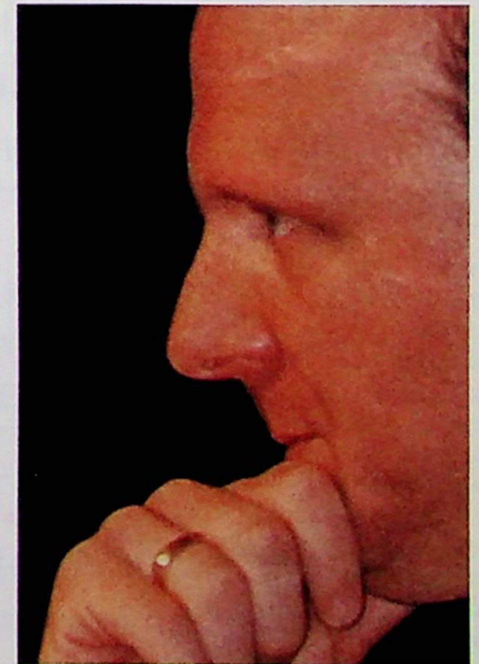
באלמר: פסק הדין לא יסיט את מיקרוסופט ממסלולה

לפי הסקרים, מרבית החברות לא יאפשרו לבעיותיה המשפטיות של החברה להשפיע על תוכניות הרכש שלהן

Aaron Ricadela

סטיב באלמר, נשיא מיקרוסופט והיושב ראש שלה אומר כי יצרנית התוכנה פשוט לא הובנה כראוי. השופט המחוזי, תומס פנפילד ג'קסון, פסק כי החברה הפרה את חוק שרמן נגד התאגדות, משום שקשרה שלא כחוק את דפדפן האינטרנט שלה עם חלונות וחנקה את התחרות בשוק מערכות ההפעלה. אך מקור הצלחתה של מיקרוסופט, טען באלמר בשעת שיחת ועידה, הוא בסיפוק תוכנה שימושית במחירים נמוכים.

"מיקודנו הנמרץ בהתקדמות נראה לעתים מאיים ותחירתנו למצוינות פורשה שלא כהלכה", אמר. "אנו יכולים להצליח יותר, אך אין פירוש הדבר שנחדש פחות או נספק תמורה נמוכה יותר לצרכנים".



הבטחה: באלמר אומר שהוא יפגיש לקוחות ושותפים כדי להבטיח להם שמיקרוסופט תוסיף לספק מוצרים חדשים, למרות פסיקת השופט נגד החברה

זוהי תגובה שונה למדי מאז "לעזאזל עם ג'נט רינו", תגובתו לפרשה לפני שנתיים. בינתיים, אומר באלמר כי בשבועות הקרובים הוא מתכנן להיפגש עם לקוחות ועם שותפים בענף, כדי להבטיח להם שמצבה המשפטי של מיקרוסופט לא ישפיע על יכולתה לספק מוצרים חדשים. "הלקוחות רוצים לדעת שיש לנו עתיד", הוא אומר.

למען האמת, נראה שמרבית הלקוחות רואים בזה מובן מאליו. לפי סקר של InformationWeek שבוצע בזמן האחרון בקרב 200 מנהלי עסקים ומערכות מידע, אמרו 81% מהם כי למצבה המשפטי של מיקרוסופט לא תהיה כל השפעה על תוכניותיהם לרכוש את מוצרי החברה, גידול קל לעומת 78% שהצהירו כך בסקר מנובמבר. כמו כן כמעט שלושה רבעים מן המשיבים אמרו כי פסיקת בית המשפט בדבר התנהגותה התחרותית של מיקרוסופט לא תאיים על יכולתה לחדש - גידול לעומת 57% שאמרו כך בנובמבר.

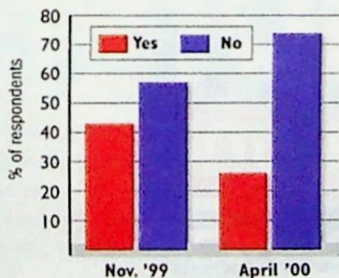
"רגשות החברה שלי הן שמדובר ביותר מעניין צרכני", אומר קית' קופר, מנהל מערכות מידע באינסייט אנטרפרייזז, מפיצת מחשבים שמחזורה השנתי הוא מיליארד וחצי דולר. זאת אף שלפי הסקר, שליש מן המנמ"רים מעידים כי לנוהליה העסקיים של מיקרוסופט היתה השפעה שלילית על עסקיהם, גידול לעומת 27% שאמרו כך בנובמבר. ג'קסון קבע ישיבה ל-24 במאי שבה יינתן גזר הדין בפרשה. בעקבות ההחלטה, מיקרוסופט מתכננת לערער לבית המשפט האמריקני לערעורים בוושינגטון. פסיקתו של ג'קסון כבר נהפכה פעם על פניה, כאשר ביוני 1998 הפך בית המשפט לערעורים את החלטתו המקדמית שציוותה על מיקרוסופט לשווק גרסה של חלונות, בלא דפדפן אינטרנט.

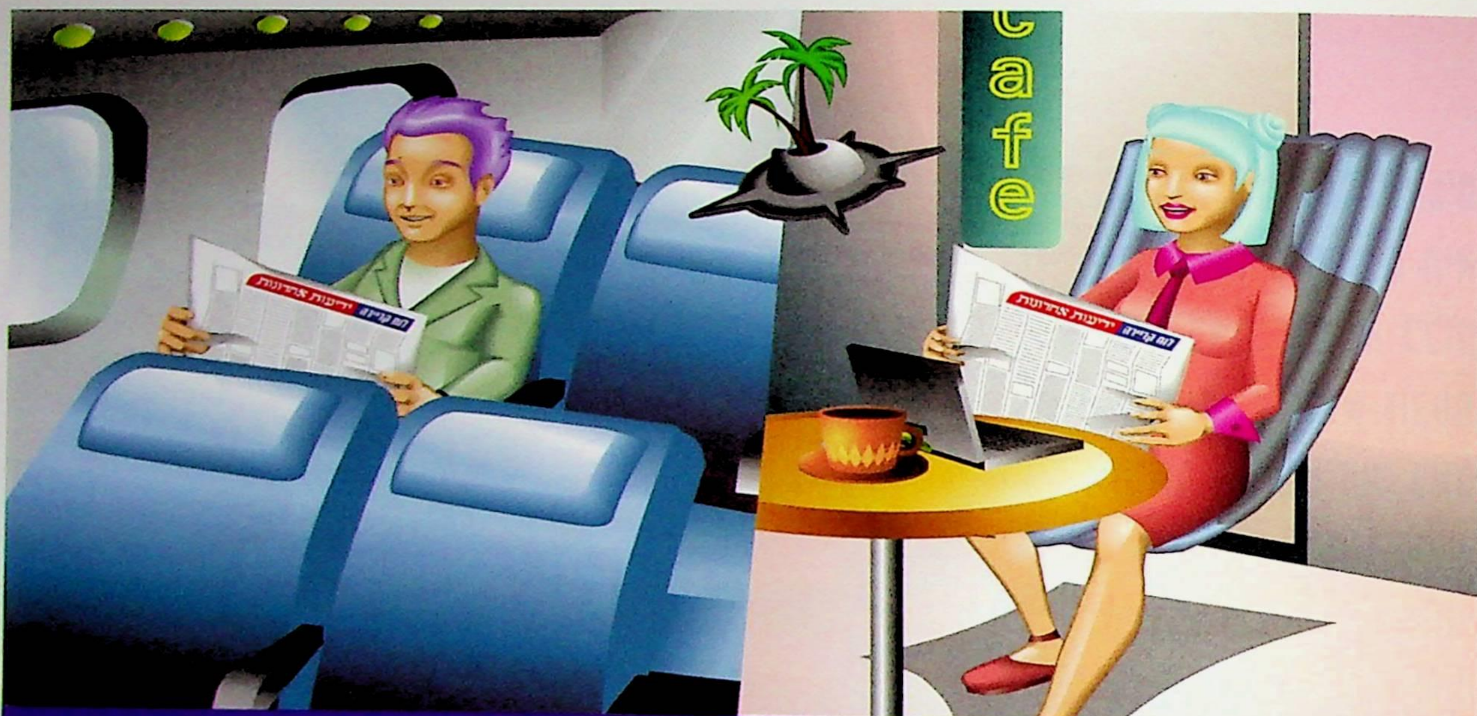
לפי גישתה הנינוחה של החברה, לא נראה שמחלקת המשפטים ו-19 המדינות התובעות את מיקרוסופט, יבקשו את פיצולה. לדברי מומחים משפטיים, ככל שאי-הפיכותו של העונש גדלה, כך גדלים סיכוייו ליפול בערעור.

ההגבלות שמיקרוסופט כבר הסכימה להן עקרונית בשיחות התיווך - הפרדתו של אינטרנט אקספלורר מחלונות ומתן אפשרות ליצרני PC לשלב במערכת ההפעלה תוכנות מתוצרת צד שלישי, בלא תמיכה טכנית מרדמונד - לא מכבידות מדי על לקוחות עסקיים. בתקופה שבה מיקרוסופט צריכה להתמקד במעבר משיווק חבילות תוכנה למתן שירותים מבוססי אינטרנט, "משרד המשפטים גורר אותם שוב לנושאים שאתם היו צריכים להתמודד לפני ארבע שנים", אומר סגן נשיא מטה גרופ, סטיב קליינהנס.

ועדיין הסיכוי לפיצולה של מיקרוסופט, קלוש ככל שיהיה, מספק לכמה חברות מרווח נשימה. מנהל מערכות מידע בחברה להפצה תעשייתית אומר כי הפרשה "משנה את דרך הסתכלותנו על מערכות הקצה האחורי". החברה העדיפה את שרת היישומים WebSphere של יבמ, ולא את השרת של מיקרוסופט לקטלוג מוצרים מקוון שנועד לעלות לאוויר השבוע.

אף שכלי הפיתוח ומוצרי האינטרנט של מיקרוסופט פועלים היטב יחדיו, "שינינו כיוון ברגע שהבנו שהם כנראה לא הולכים לנצח במשפט", הוא אומר. "אם סביבות האינטרנט וסביבות הפיתוח לא יישארו יחד, האם הטכנולוגיה תסטה? אנו יודעים שיבמ לא עומדת להתפצל".





לא משנה איפה נמצא האיש שאתה מחפש, אנחנו נגיע אליו!



לוח קריירה ידיעות אחרונות - הלוח שמעסיק את כל עולם ההיי-טק!

לוח קריירה ידיעות אחרונות הוא למעשה מדורת השבט של אנשי ההיי-טק. הוא משמש ככלי היעיל והטוב ביותר על מנת לגייס את העובדים המובילים בתחום ולהתעדכן באופן שוטף על החדשות החמות בעולם ההיי-טק. תוסיף לכך את העובדה שזה הלוח הנקרא ביותר בקרב בעלי ההכנסה וההשכלה הגבוהה, ואת העובדה שכל מודעה שמתפרסמת בלוח מופיעה גם באתר לוח ידיעות באינטרנט, ותבין למה לוח קריירה ידיעות אחרונות הוא הלוח שמעסיק את עולם ההיי-טק!

לוח קריירה ידיעות אחרונות

הלוח שמעסיק את עולם ההיי-טק

לתאום פגישה אישית עם נציג לוח ידיעות אחרונות, צלצל עכשיו 03-6952222

TBWA יהושע

האם תופעת הבאגים בתוכנות מחשבים היא במת תופעה בלתי נמנעת, או היא נובעת מזלזול מוחלט של כמה יצרנים גדולים בציבור הצרכנים השבוי בידם? מדוע נהרגו 146 חיילי מארינס במלחמת המפרץ בעת ההתקפה על עיראק? קטעים נבחרים מהספר "קשר התוכנה" (הוצאת פוקוס), המהווה כתב אישום חריף במיוחד נגד יצרני התוכנה ומעלה לדיון שאלות נוקבות



(חלק ו)

כשבאגים מסוימים נושכים, הם הורגים

מאת מארק מינאסי

"הסיבה שאנחנו מוציאים כל הזמן גרסאות חדשות איננה תיקון באגים. ממש לא. זאת הסיבה הכי מטופשת לקניית גרסה חדשה ששמעתי מימיי. גם יציבות אינה סיבה לעבור לגרסה חדשה. זו מעולם לא הייתה הסיבה.

לא תמצא בן-אדם אחד שיאמר לך, שהוא קונה גרסה חדשה בגלל באגים." - ביל גייטס, יו"ר מיקרוסופט, צוטט על-ידי הכתב קלאוס ברנשטיין בכתב העת FOCUS, 4 בנובמבר 1995.

אנחנו תוהים האם ביל גייטס היה עדיין חושב כך, אילו באג שנת 2000 היה מחסל את כל הרישומים הפיננסיים שלו ב-1 בינואר 2000.

האם באגים באמת אינם מהווים בעיה? האם התוכנה היא באיכות מספקת? אין ספק שורנון קיד, אנשי Montreal Life Insurance, ו-28 חיילי מארינס שהיו מוצבים בדהארן במלחמת המפרץ אינם סבורים כך.

אוסף מקרים מצער

ורנון קיד היה ודאי מזועזע כששמע בשנת 1986 שיש לו סרטן, כפי שכל אחד היה מגיב במקומו. אבל הרופא שלו עודד אותו ואמר שזה רק סרטן עור, ושלא תהיה בעיה לרפא אותו מהמחלה - אין ספק שסיכויי ההחלמה שלו טובים מאוד. ואולם, ורנון לא זכה להחלים משום שנפטר - את חיין קיפד באג בתוכנה, שהמיר פקודה של מטפלת להקרין קרינה בעוצמה נמוכה, שמיועדת לחסל תאים סרטניים לקרינת רנטגן, בעוצמה גבוהה שגורמת למות המטופל. המטפלת כיוונה תחילה את מכשיר ההקרנה, התקן הנקרא Therac-25, למינון קטלני של קרני רנטגן, ואז הבחינה בטעותה ושינתה את המינון. אך תוכנת המחשב תוכננה בטעות להתעלם מהתיקון, והקרינה למר קיד 25 אלף ראדים. הוא נפטר פחות מחודש לאחר מכן.

1. בשנת 1982 החליטה חברת Montreal Life Insurance ממונטריאול, אחת מחברות הביטוח הגדולות ביותר בקנדה, להשביח את תוכנת הנהלת החשבונות שלה. כמו חברות פיננסיות רבות עברה חברת הביטוח למחשבים בשלבים מוקדמים, במטרה לצמצם את כוח האדם שנדרש לטיפול ברישומים שלה ולתרום לדיוק ברישומים. בנקים, חברות ביטוח וחברות תיווך היו בין החברות הראשונות שהתמחשבו. אבל התוכנה החדשה של חברת הביטוח ממונטריאול הייתה בעייתית. מבוטחים קיבלו סכומי כסף גבוהים או נמוכים מהמגיע להם, מה שהוביל לתביעות משפטיות ולהפסדים, ובשנת 1985 נאלצו הבעלים למכור את שארית

החברה. באגים בתוכנה החדשה של הנהלת החשבונות הרסו את העסק, פשוטו כמשמעו.

2. במלחמת המפרץ איבדה ארה"ב 146 חיילים. ב-25 בפברואר 1991 בשעות הערב המוקדמות עמד מספר ההרוגים על פחות מ-50. אבל עם בוא הבוקר הוכפל מספרם. טיל הפטריוט של צבא ארה"ב שבר שיא מכובד בקרקוע ובהשמדה של טילי סקאד במהלך מלחמת המפרץ, ונדמה היה שהוא יוצר חומת מגן איתנה סביב צבאות ארה"ב. אבל המגן קרס באותו לילה, ואפשר לטיל סקאד לפגוע בהצלחה בבניין ששימש כמבנה צבאי.

28 חיילים נהרגו, המספר הגבוה ביותר של אבידות באירוע אחד שסבל צבא ארה"ב במלחמת המפרץ. טיל הפטריוט כשל, משום שתוכנת ההנחיה שלו הייתה אמנם מדויקת למדי, אבל הפסיקה לעבוד כהלכה לאחר 14 שעות של שימוש רצוף. היה צורך "לאתחל" את סוללת טיל הפטריוט כל 14 שעות, אחרת היא נעשתה לא-אמינה. סוללה זו של טיל הפטריוט לא אותחלה במשך יותר ממאה שעות פעילות.

3 הסיפורים על מר קיד, על חברת הביטוח ממונטריאול ועל טיל הפטריוט הם מקרים מרעישים במיוחד של כשל תוכנה, ולכן הם הגיעו לעיתונים. אבל כל אדם שהשתמש פעם במחשב סבל מאסונות תוכנה. אף-על-פי שבדרך-כלל איש אינו מת עקב כך, תודה לאל, הדבר גורם לאנשים לבזבז זמן ו/או כסף.

סיפור בנוסח "כשתוכנה נופלת, אנשים מאבדים נתונים" אינו מרעיש כמו הסיפור "איש נשך כלב". לאמיתו של דבר, כותרת כמו "חבילת התוכנה X היא שימושית ולעולם אינה קורסת" - תהיה באמת כותרת עיתונאית יוצאת-דופן!

באגים ופגמים

"באג" הוא פשוט מילה חביבה לתיאור "ליקוי" או "פגם". כשקונים תוכנה עם באגים, קונים מוצר פגום. האם זה רע? טוב, תוכנה היא מוצר צריכה, ממש כמו המבורגרים או מכוניות. אם אנשים היו מתים מאכילת המבורגרים, או אפילו סובלים מהרעלת קיבה בלבד, החברות שמספקות אותם היו נסגרות.

לאמיתו של דבר, בשעת כתיבת הדברים האלה, מקרה כזה בדיוק קרה בחברה המשווקת בשר בקר, חברת Hudson Foods מארקנסו. באמצע שנת 1997 שיווקה החברה בטעות פשטידות בשר מוקפאות, שהיו נגועות בחיידקי קולי לסופרמרקטים ברחבי ארה"ב.

הפשטידות הנגועות גרמו ל-15 בני-אדם לחלות (איש לא מת), והמהומה שקמה בעקבות זאת גרמה לסגירת החברה בסוף אוגוסט 1997, לאחר 25 שנות פעילות. חברות תוכנה, לעומת זאת, גורמות לנו בקביעות ל"הרעלת נתונים" - מדוע אנו מניחים להן להתחמק כשהן משווקות לנו מוצרים באיכות גרועה, ומתייחסים בכל חומרת הדין לחברות המשווקות מוצרים אחרים?

כשל תוכנה הוא דבר שכיח ומסתכל. כל משתמש מחשב נתקל פעם בכשל תוכנה.

האם קרה לך שהמחשב שלך "נתקע", לא הגיב לשום פקודה, ואילץ אותך לכבות אותו ובכך לאבד את החומר שעבדת עליו? האם קרה לך שאיבדת קבצים שלמים משום שמעבד-התמלילים שלך קרס? שהתקנת משחק-מחשב לילדים על המחשב המשפחתי והוא הרס את הגדרות התצורה שלך? שמס-הכנסה הודיע לך שדוח המס שלך הוגש שלא כהלכה, ואז גילית שהנתונים הלא-נכונים היו תוצאה של באג בתוכנת הנהלת החשבונות שלך? (זהו מקרה שכיח מאוד לצערנו בתוכנה הנפוצה להנהלת חשבונות). בכל המקרים הללו נפגעת מבאג במחשב. האם התקשרת במקרים כאלה לספק התוכנה שלך וביקשת פתרון, עזרה או לפחות התנצלות? אם כן, ודאי נתקלת בעמדה ספקנית של איש צוות התמיכה. בסופו של דבר נאמר לך, שזאת בעצם אשמתך.

> סיפור בנוסח "כשתוכנה נופלת, אנשים מאבדים נתונים" אינו מרעיש כמו הסיפור "איש נשך כלב". לאמיתו של דבר, כותרת כמו "חבילת התוכנה X היא שימושית ולעולם אינה קורסת" - תהיה באמת כותרת עיתונאית יוצאת-דופן!

אחד התרחישים שממש קשה להאמין בקיומם הוא אולי התרחיש הבא: אתה נתקל בבעיה ומתקשר לספק התוכנה כדי לקבל פתרון. איש התמיכה מבקש ממך לשחזר את הבעיה בטלפון. אינך יכול לעשות זאת, ואיש התמיכה אומר, בסופו של דבר, "שיהיה לך יום נעים" ומנתק את השיחה. אתה עובד ועובד כדי לעלות על הבעיה (דבר שגוזל זמן ומאמץ ניכרים), ובסופו של דבר מוכיח את קיומו של הבאג. אתה מתקשר שוב לספק התוכנה ומתחיל להסביר את אופי הבאג בפרטי פרטים, אך ברגע שאיש התמיכה שומע שאתה יודע הכול על קיומו של הבאג, הוא קוטע אותך ואומר:

"זהו באג ידוע. אנחנו מקווים לתקן אותו בגרסה הבאה." גישה זו, שלפיה אין להודות בבאגים עד שאין לך ברירה, היא נפוצה בשוק התוכנה. לדברי סם קאנר, מומחה לבדיקות ולבקרת איכות תוכנה, יצרני תוכנה יודעים מראש על קיומם של 90% מהבאגים שהלקוחות מדווחים עליהם.

ומה שמפתיע עוד יותר, היצרנים ידעו על הפגמים הללו כשהחליטו לשווק את המוצר. תאמינו או לא, 15% מבתי התוכנה - אחד מכל שבעה - שנשאלו בנושא בקרת איכות של תוכנה, אמרו שהם משווקים את התוכנה שלהם בלי לבדוק אותה כלל

5. נסו לדמיין לעצמכם את האפשרות שדבר כזה יקרה במוצרים אחרים. נניח שאתם נוהגים בדרך במכוניתכם החדשה, ואתם מאותתים לצורך ביצוע פנייה ובאותו זמן מנמיכים מעט את עוצמת הרדיו.

אתם נדהמים כשההגה נתקע, ואין באפשרותכם לשנות את כיוון הנסיעה, דבר הגורם לכם להתנגשות. אתם נדהמים עוד יותר כשלאחר לחץ קל מודה יצרן הרכב, שכן, הם ידעו שהדבר עלול לקרות, אבל זה לא נראה סביר - מי משנה את עוצמת הרדיו בשעת פנייה? - ולכן החליטו לחסוך זמן וכסף, ולשווק את המכונית בלי לטפל בבעיה.

אילו היה יצרן רכב עושה דבר כזה, לפני שהיית מספיק לומר ג'יק רובינסון... הייתה איזו קבוצת צרכנים גובה עדויות מקורבנות אחרים של מכונית מאותו הדגם, ומגישה תביעה ייצוגית נגד יצרן הרכב. אבל בעולם התוכנה, העסקים פשוט ממשיכים להתנהל כרגיל. מדוע אנחנו מסכימים לכך?

(המשך בשבוע הבא)

על המחבר

מארק מינאסי הוא עיתונאי מחשבים אמריקני, שמפרסם זה 20 שנה טורים בעיתונים מפורסמים בארצות הברית. כסופר מחשבים הוא חיבר 13 ספרים, שנמכרו ביותר מחצי מיליון עותקים ברחבי העולם, בתריסר שפות.

"15% מחברות התוכנה אינן בודקות את התוכנה שלהם לפני שהן מוכרות אותו לקהל," כותב מינאסי בפרק ההקדמה לספר. "אני תמה כיצד חברות התוכנה מצליחות לעשות זאת, במיוחד בחברה בעלת מודעות צרכנית כמו ארצות הברית.

לדעתי, הסיבה שאיננו דורשים איכות היא, שרובנו חושבים שתוכנה אמורה להיות כזו, שהיא איננה יכולה להיות טובה יותר. אבל היא כן יכולה. משום כך כתבתי את הספר.. לכולנו נמאס ממחשבים שנתקעו, שמאלצים אותנו לאתחל את המחשב כל פעם מחדש, ולאבד את כל העבודה שהשקענו. נמאס לנו לצלצל למרכז תמיכה של ספק תוכנה רק כדי שיענה לנו בקול מתנשא, שהתוכנה היא בסדר גמור, אתה רק צריך ללמוד להשתמש בה, אידיוט..".

האירועים החמים בהיי-טק
אירועים בארץ ובחו"ל
אם אתה לא שם - אתה לא קיים

יש לך אירוע? כנס? רוצה שאנשים יזכרו אותו ? - זהו הטור בו יופיעו האירועים החמים ביותר שמתקיימים בחודשים הקרובים!

תאריך הכנס	שם החברה	שם הכנס	מקום	כניסה לאירוע	פרטים נוספים
4.5.00	התאחדות התעשיינים	גיוס הון בחברות סטארט - אפ	בית התעשיה	בתשלום	03-5198702
17.5.00	מיקרוסופט	הטמעת Windows 2000 Professional	דוד אינטרקונטיננטל	לנרשמים מראש	www.msforum.co.il
17.5.00	אינפורמיקס+סוני	השקת מדיה 360 בישראל	דן פנורמה - ת"א	לנרשמים מראש	09-9598954
18.5.00	חיון + אוטודסק	הכרזת Autodesk Inventor	כפר המכביה - ר"ג	ללא דמי השתתפות	03-5630528
21-23.5.00	גון ברייס הדרכה	DBA'ce League	הילטון - ת"א	לנרשמים מראש	03-7535778
24.5.00	ISG ישראל	פתרונות B2B+ E-Business	שרתון סיטי - ר"ג	ללא דמי השתתפות	03-6910090
29.5.00	אינטרביט	Internals	דן אכדיה-הרצליה	בתשלום	09-9577774
29.5.00	מיקרוסופט	Internert - Any Time ,Anyplace and on any Device	דן פנורמה - ת"א	לנרשמים מראש	www.msforum.co.il
29.5.00	אינטרביט	VPN	דניאל - ת"א	בתשלום	03-9577774
30-31.5.00	גרטנר גרופ	הכנס השנתי של גרטנר גרופ	הילטון - ת"א	בתשלום	03-6484114
7.6.00	מיקרוסופט	Windows 2000 Server	דן כרמל- חיפה	לנרשמים מראש	www.msforum.co.il
19-22.6.00	קומפאק	דקוס 2000- אדם ו- e-רגון	כפר המכביה - ר"ג	בתשלום	www.decus.co.il
27-29.6.00	נובל+גון ברייס הדרכה	שבוע נובל - Novell Storm	דן פנורמה -ת"א	לנרשמים מראש	03-75358000
4.7.00	אנשים ומחשבים	WAP + Bluetooth Day	כפר המכביה - ר"ג	לנרשמים מראש	03-6385848
3-6.7.00	אינטרביט	Israeli Java Conference	דן פנורמה-ת"א	בתשלום	09-9577774

חברות שמעונינות לככב בטור, נא ליצור קשר עם איילה טולדנו ayalat@pc.co.il

April 27-28
Jupiter — @ Travel Online Travel Forum
Miami
www.jup.com

May 2-5
Wap Congress
Cannes, France
www.wapcongress.com

May 7-10
Cable 2000
New Orleans
www.cable2k.com

May 8-12
NetWorld + Interop 2000
Las Vegas
www.zdevents.com

May 15-17
Mobile Commerce
London
ibctelecoms/mobcommerce2000

May 17-18
Computer & Technology Showcase
Orlando
www.tscentral.com

May 23-25
Internet World UK
London
events.internet.com

June 5-8
Voice on the Net-europe
Stockholm
www.totaltele.com/diary

June 5-8
Cable Tec Expo
Las Vegas
www.scte.org

June 6-9
Communic Asia 2000
Singapore
www.communicasia.com

June 6-9
JavaOne
San Francisco
java.sun.com/javaone/

June 12-16
CDMA World Congress
Hong Kong
www.cdmaconferences.com

July 11-13
Internet World Summer
Chicago
events.internet.com

July 12-13
ASP Summit
Chicago
www.zdevents.com

Sep 19-22
GSM Asia Pacific
Singapore
siewtee@ibcasia.com.sg

Oct. 3-4
Technology in Government Week (GTEC) 2000
Ottawa, Ontario, Canada
steve_ prahalis@zd.com

Oct. 22-26
CRM Support Services
San Francisco
www.zdevents.com/crmss/

Oct. 23-27
Internet World Fall
New York
events.internet.com

Nov. 7-9
Enterprise Solutions Tokyo 2000
Tokyo, Japan
ken_mccoy@zd.com

Nov. 13-17
Comdex — Fall 2000
Las Vegas
www.comdex.com

Coming IBCtelecoms/IIR events by Israel Beivar, International Editor

השבוע ב-INFORMATIONWEEK

כוח קנייה *(המשך מעמ' 59)*

אף ש-Commerce One לא מספקת את כל מגוון שירותי הרכש האלקטרוני ושוק האינטרנט, היא פועלת במעמד של מקדם שירותים. "כשמעורבים בפרויקט כמה ספקי שירות, הוא נעשה מורכב יותר, אך בפרויקטים כאלה קשה להסתפק בשותף יחיד בלבד," אומר רוי סאטרת'ווייט, סגן-נשיא בפורטל MarketSite.Net של Commerce One שעוסק בחילופי סחורות ובשירותים בין עסקים בעולם. "חברות רבות מעדיפות לשתף חברת ייעוץ חשובה ובעלת מוניטין".

אריבה שסופרת יותר משבעים לקוחות עסקיים המשתמשים בתוכנת הרכש האלקטרוני מתוצרתה, היא גם יועצת לשיתוף באחריות בפרויקט. החברה חברה לחברות שילוב מערכות בכל הפרויקטים שלה, אומר קירק קרוקשנק, סגן נשיא אריבה.ארגון השירותים הפנימיים של אריבה מונה 200 עובדים שתפקידם לסייע ללקוחות להגדיר את ניהול הפרויקט, לפתח תוכנית השקה ולהעביר את הידע על המוצר למשלב המערכות. "מרבית הלקוחות רוצים לדעת שיש להם שותף טכנולוגי שיכול להעביר אותם מרכש אלקטרוני לשוקי Net," אומר קרוקשנק. חברות המקימות שווקים למסחר בין עסקים, כגון SupplierMarket.com, DirectAG.com, ו-Ventro, משתמשות במערכות רכש אלקטרוני בתור תשתית לשירותיהן. חברת ונטרו שהקימה שוק אינטרנט לתעשיית מדעי החיים, מקימה ומפעילה שווקים אנכיים, ובהם Promedix המתמחה בציוד רפואי, Broadlane הפועלת בשיתוף עם Tenet Healthcare שמתמחה בסחורות רפואיות, Industria הפועלת בשיתוף עם דופונט לעיבוד נוזלים שמספקת צינורות, שסתומים ומתאמים, ו-Chemdex המספקת מוצרים למדענים חוקרים. ונטרו לא מציעה רק ניהול של שוקי Net אלה, אלא מצע טכנולוגי המתרחב אל השווקים האנכיים שלה. "בעצם אנו חברת שירותים, משום שאנו לוקחים אחריות על מערכת שוק Net עבור לקוחותינו, כולל ספקים וקונים," אומרת מרתה גריר, סגנית נשיא לשיווק בוונטרו. חלק מהשירות הזה הוא MarketLink, תוכנת תווכה שכתבה ונטרו ומשתמשת ב-XML ו-EDI לשילוב אתרי שוק של לקוחות במערכות רכש אלקטרוני.

MarketLink מספקת קישוריות ואינטגרציה לכל תהליך הרכש, החל בהוצאת דרישה ועד ההזמנה, חיוב ותשלום.

אחד ההבדלים בין יוצרי שוק ובין ספקי תוכנה ושירות הוא שברגע שתוכנת הרכש האלקטרוני מוקמת ופועלת, יוצרי השוק לוקחים אחריות על התהליך. אם הזמנה לא נענית, לדוגמה, הלקוח מתקשר לוונטרו, ולא לאריבה, ל-Commerce One או לחברת הייעוץ שבשירותיה השתמשו, אומרת גריר. היתרון העיקרי של גישה זאת הוא שהיא מתאמת בין מרכיבי הקמת השוק או ההשתתפות בו. גם יוצרי השווקים הם ספציפיים לענף מסוים. "בלא המומחיות שלנו בשווקים אנכיים, אין לנו ערך מוסף," אומר גריר.

כאשר שוקלים לצרף שותף לשוק Net, הלקוחות צריכים לשקול, אם יוצר השוק ייקח אחריות על היישום ועל הביצוע של רכיבי המערכת השונים, ובהם תוכנה ויחסי ספקים. מבחר יוצרי השוק הוא מוגבל היום, אך הדבר צפוי להשתנות ככל שיותר חברות מבקשות להקים קהיליות סחר מקוונות בתוך ענפיהם האנכיים. שגשוג השווקים האלה הוא סיבה מספקת לבחור בזהירות את שותפי השירותים והטכנולוגיה. "בשוק Net וברכש האלקטרוני עומדים להתרחש כמה אסונות מרשימים משום שאנשים משתמשים בפטיש של הטכנולוגיה, כדי להכות על כל מסמר ולפתור את כל בעיות הרכש שלהם, כפי שפעלו עם ERP," אומר ג'ים היין, מנהל בקבוצת הייעוץ של חברת Sciences Computer האחראי לרכש.

המפתח להימנעות מאסון הוא לדעת מתי לחבור לשותף ומי השותף המתאים ביותר שיענה על צורכי הרכש האלקטרוני של החברה. בסופו של דבר, העסק צריך להיות בטוח שלשותף השירותים שלו יש את המשאבים הדרושים כדי לענות על צרכיו המתפתחים של יישום הרכש האלקטרוני, יהיה תחום השוק שממנו הוא מגיע אשר יהיה.

ניהול חכם של המשאב האנושי

תחום כוח אדם ינוהל בעתיד באמצעות אתר מאובטח, שבו לקוחות יכולים למצוא את כל המידע, היישומים והשירותים בתחום ההון האנושי שהם זקוקים להם כדי לבצע את עבודתם

רון שני

כשעולה לאוויר המונח פורטל יחשבו רוב האנשים על Netscape Netcenter, Yahoo, וואלה או נענע, ואתרים צרכניים אחרים, שמשלבים חדשות, מידע בורסאי, e-mail וכו'. אולם את הקונספט הפורטלי ניתן למקד גם לתחומים מקצועיים נטו. למעשה, הפורטלים החדשים של היום מותאמים בצורה מושלמת לעסקים - כל העסקים.

במידה רבה, הבסיס לעסקים היה תמיד בבניית מערכות יחסים וקשרים. עידן האינטרנט מאפשר לבנות מערכות של קשרים עסקיים בצורה טובה יותר - בין חברות, ספקים, שותפים ולקוחות. הפורטלים החדשים יאפשרו לספק מידע ושירותים במדויק למידותיו של כל קהל, או קבוצת אנשים בעלי אינטרס ועניין משותפים.

בעשר השנים האחרונות התמקדנו כולנו במיסוד התהליכים הפנימיים בארגון, מתוך מטרה להפוך את הארגונים שלנו ליעילים יותר. בעשר השנים הבאות יעבור הפוקוס ממערכות היחסים הפנים-ארגוניות למערכות יחסים בין עסקים ובין ארגונים (B2B).

מסיבה זאת אנחנו עדים לעסקים רבים כל כך, שמאמצים את הסטנדרטים הפתוחים של רשת האינטרנט - ויישומים רבים עוד יותר, שמיועדים לתפקד בסביבת הרשת בלבד.

יצוא התוכנה מישראל הגיע בשנת 1999 ליותר מ-2 מיליארד דולרים, כאשר למשאב האנושי יש חלק עיקרי בתנופה אדירה זו.

אם לא נדע לטפל נכון במשאב האנושי החל מניהול השכר וכלה בחלוקת אופציות לעובדים, אנחנו עלולים לאבד את "המשאב הישראלי", אולי היחיד, הממצב אותנו בפסגת ענף ההיי-טק העולמי. בין הפורטלים העסקיים החדשים יעמוד גם פורטל ייעודי בתחום ה-HR, שיכלול מגוון רחב של שרותי תוכן, שיינתנו כלשכת שירות על ה-ASP (WEB). שירותים אלה יכללו בין השאר: מערכת לעיבודי שכר באמצעות ה-WEB, מערכת לניהול משאבי אנוש, מבחנים, ועוד. הפורטל החדש מציב סטנדרט חדש ומהפכני לטיפול במשאב האנושי בשלושה ממדים עיקריים:

■ **אינטרנט** - כל עבודת ניהול המשאב האנושי תתבצע בעתיד הקרוב באמצעות האינטרנט. המידע יתקבל On-Line, ללא צורך בגורם מתווך להפקת דוחות.

■ **העבודה באמצעות ה-WEB תביא למהפך במימד נוסף** - הוא הזמן והמקום. האינטרנט יאפשר לדרגים ניהוליים, מנכ"לים ומנהלי משאבי האנוש לעבוד עם מערכת תומכת החלטה, בעלת מידע עדכני על ההון האנושי, כולל נתוני עיבוד השכר בכל זמן ומקום.

שוב אין צורך לשבת בחדר אחד עם תוכנת עיבודי השכר על מנת לבצע עדכונים שוטפים בנתוני העובדים ושכרם, או כדי לבצע בקרה שוטפת על תפקוד המערכת.

■ **הפורטל החדש ומערכת עיבודי השכר הוא בסיס לעולם שלם לניהול ה-HR.** המנהל יוכל בצורה קלה וזמינה, וללא שום צורך בגורם מתווך, להפיק על פי צרכיו מאות סוגים שונים של דוחות מפורטים, מתוך אותו מאגר מידע אישי.

דוחות אלה ישמשו אותו לייעול משמעותי בניהול המשאב אנושי. למעשה ניתן לחזות, שהפורטל המבוסס על נתוני השכר יהיה בעתיד הקרוב להיות בסיס המידע לכל עבודת ניהול המשאב האנושי, החל בעדכוני שכר, דרגות וחלוקת אופציות, וכלה בשימוש בנתוניהם הסוציו-אקונומיים של העובדים בחברה לשיווק יעיל ואגרסיבי של מוצרי צריכה ומותרות.

אם כן, השימוש בפורטל מביא עמו שורה של תוצאות מהפכניות בניהול ה-HR: בראש ובראשונה מומחים צופים חיסכון ניכר בכוח האדם בארגון, שמופנה לטיפול במשאב האנושי. מחקר מדעי שערכנו מגלה שבארגון ממוצע, המכיל כ-100 עובדים, ייתכן חיסכון של עד כ-50% בעלויות תפעול מערכת השכר בארגון.

יצוא התוכנה מישראל הגיע בשנת 1999 ליותר מ-2 מיליארד דולרים ולמשאב האנושי יש חלק עיקרי בתנופה אדירה זו. אם לא נדע לטפל נכון במשאב האנושי, אנחנו עלולים לאבד את "המשאב הישראלי"

שעות העבודה הרבות שהוקדשו עד כה לטיפול השוטף והבקרה יוקצו מעתה לניתוח מעמיק יותר של הדוחות, הפקת לקחים, ייעול הארגון ובעקבותיהם מן הסתם חיסכון כספי נוסף.

במערכת העובדת כיום יש משמעות רבה למרכיב הזמן, המוקצה לביקורת שוטפת במערכת העוסקת בנתונים דיסקרטיים ורגישים. המערכת האינטרנטית מאפשרת תהליך בקרה עצמי על-ידי החברה, בזמן אמיתי, ללא צורך בגורם מתווך כחשב שכר, ומשמעותו כמובן ייעול וחיסכון כספי, שנובע מקיצוץ ניכר בשעות העבודה המוקדשות לאותו תהליך.

אבל אם תרצו, אין צורך בחיזוי עתידי למדידת החיסכון הכספי. הארגונים והחברות ישלמו פחות, כבר עכשיו.

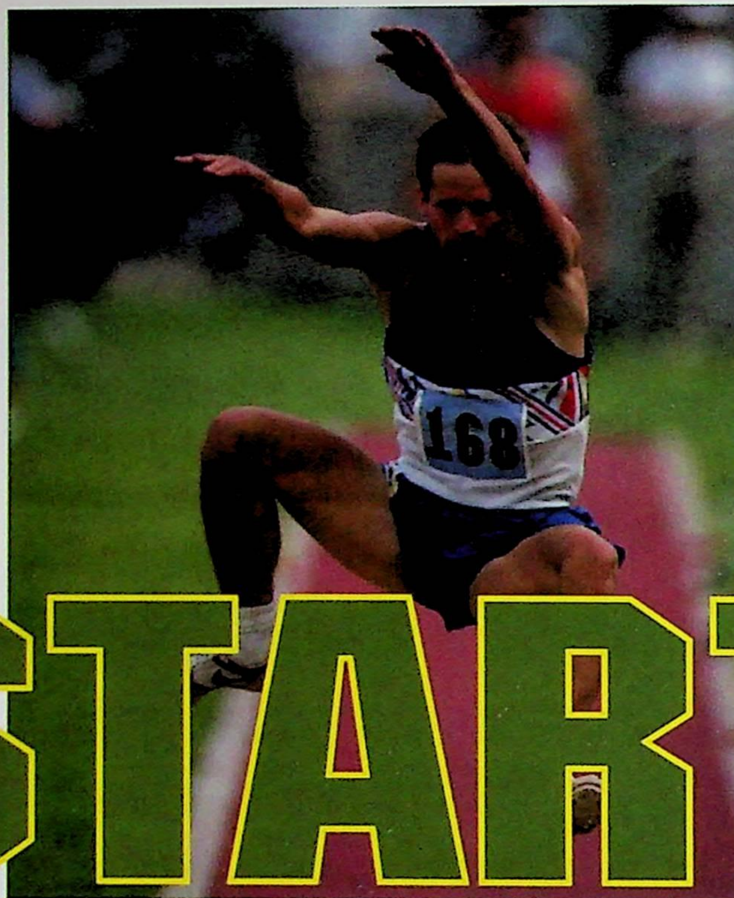
שוב אין צורך ברכישת תוכנה לניהול מערכת השכר, שתשב בחדר לידך. מעתה התוכנה המרכזית מתחברת אליך באמצעות הפורטל והלקוח עושה בה שימוש לצרכיו.

אחד האלמנטים שמפריעים להתפתחותו של הסחר האלקטרוני הוא פחד הצרכנים מביטחון כרטיסי האשראי באינטרנט.

בתחום ניהול המשאב האנושי מתברר, שהעבודה באמצעות הפורטל המאובטח תורמת תרומה של ממש לשיפור מרבי ברמת הסודיות וצנעת הפרט, שהיא מצרך קריטי בטיפול בנתונים הנובעים ממערכות שכר.

הטיפול הישיר במשאב האנושי באמצעות הרשת חוסך התערבות מיותרת של גורמים מתווכים אחרים (לדוגמה: שליחים שמעבירים מעטפות לעדכוני שכר), הפוגעים ברמת הסודיות.

• רון שני הוא מנהל השיווק במ.ל.ל תעשיות תוכנה ומחשבים



START UP

הקו הקצר ביותר בין יוזמה
טכנולוגית לגיבוי פיננסי
עובר על דפי PC Magazine.
אם לך יש רעיון בשל להתעניינות
של משקיעים, אנו נספק לך את
הבמה לחשיפתו. מדור חדש ב-PC Magazine הישראלי יציג
מדי חודש את חברות ה-Start Up המבטיחות ביותר
בפני קהל הקוראים שלנו - שכולל לא מעט משקיעים
פוטנציאליים, יועצים מקצועיים וסתם אנשים שמאמינים
בעתיד ההיי-טק הישראלי ומוכנים להמר על כך.
כדי לככב על דפי המדור "כרטיס להיי-טק הישראלי"
לא צריך הרבה:

אנו מחפשים:

- רעיון מבריק
- מימוש מהוקצע
- סיפור אנושי מרתק
- פוטנציאל כלכלי מוכח
- טכנולוגיה מתקדמת
- הדגמה מדהימה

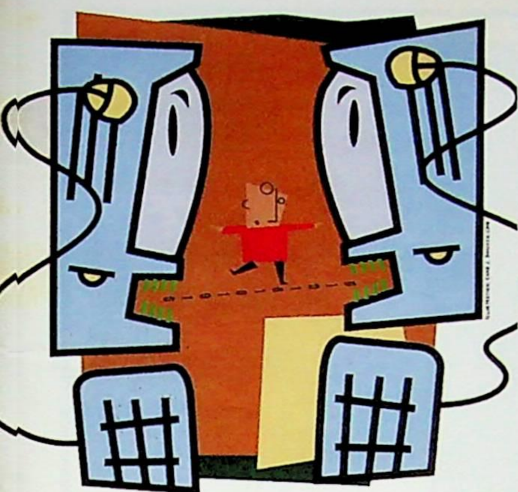
ומשהו שמצטלם טוב.

אבל גם אם יש לך רק חלק
מהמאפיינים האלה, נשמח
לשמוע ממך איך אתה
עומד לשנות את העולם.





לתיאום נא לפנות למערכת PC MAGAZINE/ המדורה הישראלית,
אלין רכזת המערכת 03-6385810 או לספי מנהל שיווק 03-6385811



(חלק VIII ואחרון)

משרד התקשורת תומך במונופוליזם?

את הצהרות שר התקשורת, שנאמרו בכנס איגוד האינטרנט, שבתוך שבועיים הוא יפתח את שוק התקשורת לתחרות, כבר שמעתי לפני חצי שנה, ובמשך כל הזמן שעבר, ומאומה לא קרה. נקווה שההיגיון והצורך לקדם את הנושא יובילו את משרד התקשורת למהלכים הנכונים לקידום התקשורת והאינטרנט בישראל

אבי וייס

בימים אלה הוסיף משרד התקשורת חטא על פשע, כשהודיע לספקי האינטרנט שבחידוש הרשיון השנתי שלהן לשנת 2000 הוא יאסור עליהם לעסוק ב-VOIP (Voice Over IP) ובשירותים נוספים.

תוספת מגבלות אלה על ספקי האינטרנט מציבה אותנו כמדינה מפגרת מן העולם השלישי, שעושה הכול כדי לפגוע בעצמה ובתושביה, מתוך יהירות שלטונית בלתי נתפסת. עם זאת, עד ביטול הצורך ברשיון ממשרד התקשורת למתן שירותי תקשורת ואינטרנט יש לראות במתן הרשיון לחברות הכבלים לא מתן רשיון אינטרנט פשוט, אלא מתן רשיון לשירותי תשתית חדשות - דיגיטליות, ויש לגבות על כך סכום מתאים כדמי רשיון, בוודאי לא פחות ממה שגבה המשרד מחברות הסלולר.

נועם הנגבי, מנכ"ל חברת הכבלים ערוצי זהב, אמר בכנס האינטרנט הישראלי בחודש פברואר, שעמדת ערוצי זהב היא, שיש לאפשר לחברות אינטרנט שונות להתחרות על ליבם של מנויי הכבלים, ושהם הכינו את התשתית לחבר כל ספק אינטרנט שירצה למערכת הכבלים. דברים אלה מעידים על התקדמות של ממש בכיוון הנכון.

לדברי הנגבי, ערוצי זהב לא מתכוונת לכפות על הלקוחות מי יהיה ספק האינטרנט שלהם, אף-על-פי שבכל העולם חברות הכבלים הן גם ספק האינטרנט למנוייהן.

בכך הציג הנגבי עמדה שונה ממת"ב, כפי שמסר אייל יניב, מנהל תחום האינטרנט במת"ב, שדוגלת בספק יחיד בבעלות הכבלים, שייתן אינטרנט למנויי הכבלים ביום שיינתן לכבלים רשיון אינטרנט. לדברי הנגבי נערכה החברה לתת שירותים חדשים על הכבלים: אינטרנט, וידאו לפי דרישה - VOD, שיחות ועידה, שירות לחצני מצוקה, טלוויזיה דיגיטלית רב-ערוצית, VOIP, משחקים מקוונים, קנייה מקוונת, למידה מרחוק וטלפוניה.

אלה שירותים שבוודאי שאינם שווים אפס לפי חישובי הכלכלנים המלומדים ממשרד התקשורת.

האיום של מנכ"ל משרד התקשורת, שאם היועץ המשפטי לממשלה לא יקבל את עמדת משרד התקשורת גם בזק לא תופרט, הוא בבחינת עמדה חמורה מאוד, שתגרום להטלת סנקציות על ישראל מהשוק האירופי ומארגונים בין-לאומיים אחרים, בעקבות התחייבותה הכתובה של מדינת ישראל לפתוח את שוק התקשורת לתחרות.

כישלון קולוסאלי

זוהי מעין הצהרת כוונות מסוג של "תמות נפשי עם פלשתים", שאין מקומה במדינה מודרנית מערבית, שרוצה לראות את עצמה כחלק ממשפחת המדינות המובילות בעולם. הצהרה זו מסתירה את הכישלון הקולוסאלי של משרד התקשורת והממשלה כולה בתהליך ההפרטה של בזק, שהיה אמור להסתיים מזמן.

הצהרה זו כמוה כהתעלמות מהחוק, כיוון שהכנסת קבעה בשנת 1999 שיש להפריט את בזק. עד כמה רחוק יכול משרד התקשורת להלך אימים ולפגוע בציבור בישראל? נראה שהרבה מאוד. משום שמעטים מבינים את כל המהלכים שהתרחשו בשוק התקשורת בישראל בשנתיים האחרונות. המיתון וכמות המובטלים בישראל היו נעלמים מזמן, אם משרד התקשורת היה מטפל כבר לפני שנתיים בפתיחת שוק התקשורת בישראל לתחרות, כפי שקרה בכל מדינות אירופה ובארצות העולם החופשי האחרות. כל הגישה של משרד התקשורת, שרוצה לעשות הכול במקביל, ובגלל זה לעכב את מי שכבר בשלים לתת שירותים לציבור, כמו ADSL, כבלים ו-LMDS, גישה זו היא חסרת היגיון וחסרת בסיס טכנולוגי וכלכלי.

על משרד התקשורת מוטלת החובה לדאוג לאזרחי מדינת ישראל, ועד כה בשנה האחרונה נראה שנעשה רק ההיפך. את הצהרות שר התקשורת, שנאמרו בכנס איגוד האינטרנט, שבתוך שבועיים הוא יפתח את שוק התקשורת לתחרות, כבר שמעתי לפני חצי שנה, ובמשך כל הזמן שעבר, ומאומה לא קרה.

נקווה שההיגיון והצורך לקדם את הנושא יובילו את משרד התקשורת למהלכים הנכונים לקידום התקשורת והאינטרנט בישראל.

Diners Club International

לחברי מועדון היי-טק ישראל

אנשים ומחשבים ISRAEL
www.enet.co.il

מבצע חודש מאי

לחברי מועדון דיינרס היי-טק



הוצאת הוד-עמי
לספרי מחשבים

המדריך השלם לטכנאי PC

שני ספרים המבוססים על רב-המכר המדריך השלם לטכנאי PC ורשתות תקשורת, המהווים גרסה מעודכנת ומורחבת ומתחלקים לשני ספרים נפרדים לכל תחום: רשתות תקשורת ו-חומרה ותוכנה.



1 חומרה ותוכנה

מיועד לטכנאי מחשבים ולעוסקים ברכש ובתחזוקה של מחשבים וציוד היקפי. בספר תמצא הסבר מעמיק ומפורט של נושאים רלוונטיים לטכנאי, התקנות, הגדרות והתמודדות עם תקלות. כולל גם חומר למבחן הסמכה + A . (512 עמ')

מחיר מיוחד לחברי המועדון 75 ש"ח במקום 149 כולל מע"מ +CD



2 רשתות תקשורת

מיועד לטכנאי מחשבים ורשתות תקשורת, לטכנאי המקצועי בעבודה, לתלמידים בקורסי טכנאי שירות ותקשורת ובמסלולי הסמכה MCSE ו-CNE , ולכל מי שמעוניין להעמיק את ידיעותיו המעשיות בתקשורת בכלל. (650 עמ')

מחיר מיוחד לחברי המועדון 75 ש"ח במקום 149 כולל מע"מ +CD

מבצע מיוחד

139 ש"ח בלבד
ברכישת שני הספרים

לפרטים נוספים:
www.htclub.co.il

בנק אגוד UNION BANK
אתה צריך בנק שיעבוד איתך ביחד
www.unionbank.co.il
מלווה מועדון היי-טק

הצטרפות ללקוחות כל הבנקים